Grain Marketing REPORT

index back next

Fall 1999

Table of Contents

- **Grain Marketing Report** - Grain Movement and Prices
- Understanding the PRO
- Farmers are paid finer protein increments for CWRS and CWAD
- Grade changes for 1999-2000 crop year
- Quick facts for selected barley growers
- Storage payments for selected barley and variety-specific delivery programs
- No desiccants allowed on selected barley / New liquidated damages on selected barley
- When farmers call the CWB
- How rail cars are allocated to your delivery point
- CWB seeks farmer's input on payment options
- Western Grains Research Foundation
- What's new for 1999-2000 cash advances
- CWB's primary handling agents
- CWB Area Representatives
- Farmer's cost of moving a tonne of grain through the system

Questions? Comments? E-Mail:
questions@cwb.ca

The Canadian Wheat Board
Prairie strong, worldwide

© January 1, 1997. The Canadian Wheat Board.
All rights reserved.

Grain Marketing REPORT

Adrian Measner
Executive Vice-President
Marketing

Our marketing plan for the 1999-2000 crop year is to accept all of the wheat and durum that you offer under contract. This projection depends upon farmer sign-up under the earlier contract series, which will allow us to plan grain movement and the efficient use of transportation resources throughout the crop year. Given the above, the CWB should also be able to accept all of the feed barley and quality malting barley that is available to be marketed.

The CWB's September production estimates show an eight per cent larger wheat crop in Western Canada compared to last year. Spring wheat production is estimated to be up 23 per cent, while durum is expected to be down 32 per cent. The barley crop is estimated to be 12.4 million tonnes, up six per cent from last year.

We will be working with a larger customer base this year because of the larger crop. Despite weather difficulties in some areas, we have a wide assortment of grains and grades that will meet the needs of buyers within Canada and around the world.

World wheat supply and demand conditions will continue to influence the price you receive for your grain, but the CWB will be working to maximize your returns and grain movement opportunities.

Grain Movement

Exports of the six major grains this year are expected to be 26 million tonnes, up from 21 million tonnes the year before. Exports of CWB-marketed wheat, durum and barley are projected to be 19 million tonnes in 1999-2000, up from 15.3 million tonnes in 1998-99.

At this early stage of the crop year (end-September), we expect to export over 40 per cent of your CWB grain by the end of December. This means that about two million tonnes more grain will be exported by the end of December 1999 than at the same time the previous year. By the end of May 2000, over 80 per cent will be exported.

We already have a significant volume of firm sales of durum, spring

wheat and other smaller-volume classes of wheat through both the west and east coast ports, which will provide good movement through the fall. We will be looking for rail car unloads of approximately 4,500 cars per week at the west costs ports, and 2,900 cars per week at the east coast to meet the sales plan.

The export program calls for some of the smaller-volume wheat classes, in particular Canada Western Red Winter wheat and Canada Prairie Spring Red wheat, to move more quickly into export position early in the crop year. CWB Series A delivery calls for smaller-volume wheat classes are expected to be 50 per cent or higher by the end of December.

Delivery opportunity for Canada Western Red Spring (CWRS) wheat will be steady throughout the year. Lower protein CWRS will move more quickly than higher protein CWRS in the fall and early winter. We need to ensure that the requirements of our traditional and premium customers for high protein CWRS are met. CWB Series A delivery calls are projected to be about 40 per cent for CWRS by the end of December.

With the smaller Prairie durum wheat crop and our continuing successful efforts to satisfy quality-conscious durum customers, we expect consistent durum delivery opportunities and sales throughout the crop year. CWB contract delivery calls will reflect these sales opportunities and should be in the order of 50 per cent by the end of December.

Demand for malting barley remains strong despite the uncertainty of available supplies and we expect steady marketing throughout the crop year, particularly to our largest customer, the Canadian malting industry.

Prices

The CWB released a September Pool Return Outlook noting positive developments for grain prices, with projections for durum, feed barley and malting barley well up from the August forecast. As a result, we expect our recommendation to the federal government for an increase in all CWB 1999-2000 initial payments to be in your hands shortly.

The following table shows moderate improvements in export trade values since June 1999. These recent sales values for CWB grains are provided in dollars per bushel at the farmgate (freight and handling costs have been deducted).

	Sept 1999	June 1999
	($ per bushel)	
No. 2 CWRS 13.5	4.34 - 4.66	4.29 - 4.63
No. 3 CWRS	3.18 - 3.52	3.09 - 3.46
No. 1 CPSW	3.10 - 3.29	2.93 - 3.14
No. 1 CPSR	3.06 - 3.25	2.97 - 3.18
No. 1 CWSWS	3.10 - 3.29	2.85 - 3.06
No. 1 CWES	3.74 - 3.93	3.49 - 3.86
No. 1 CWRW	3.34 - 3.53	3.25 - 3.56
No. 2 CWAD	4.40 - 4.91	4.23 - 4.73
No. 1 CW feed barley	1.65 - 2.01	1.42 - 1.76
SS malting barley	2.79 - 3.34	2.35 - 2.51

Wheat prices are expected to average slightly below prices last year. Prices for middle and lower quality wheats will likely remain pressured by large exporter stocks, particularly in the U.S. and the European Union (EU). Protein premiums should remain strong this year due to below average protein levels in the U.S. and Canada. On the demand side, global trade is expected to expand based on higher imports in the Middle East (due to drought) and North Africa.

We are cautiously optimistic about durum prices for the higher grades this year. Strong North African import demand due to drought in Morocco and Algeria should support prices this year. Due to poor weather conditions, the quality and size of the U.S. durum crop will be much lower than previously expected. However, large carryin stocks in North America and increased production in Australia may limit price gains.

Strong world import demand for feed barley and limited export supplies (in nations other than the EU) have supported offshore feed barley prices. The EU has maintained a very strong barley export program, which has resulted in a reduction in its export subsidies. Feed barley returns this year and delivery opportunity will be highly dependant on the amount of grain delivered to the CWB pool account as well as the quality of the Western Canadian crop currently being harvested.

Although malting barley prices remain disappointing, there are some positive factors in the market. August rains in the northern part of the EU have downgraded the barley crop and reduced the EU's exportable supplies of quality malting barley. The EU subsidy for malt is much lower than last year. Reduced barley acreage and poor weather conditions in the U.S. have resulted in reduced supplies of quality six-row barley, which brings good demand and

prices for Canadian six-row malting barley.

Questions? Comments? E-Mail:
questions@cwb.ca

The Canadian Wheat Board
Prairie strong, worldwide

© January 1, 1997. The Canadian Wheat Board.
All rights reserved.

Understanding the PRO

CWB Pool Return Outlook combines price forecast with sales information

The CWB Pool Return Outlook (PRO) is your best source of information about expected returns from the sale of your wheat, durum, selected barley and feed barley. The PRO estimate is published monthly by the CWB, announced on farm radio and newspapers, and posted in country elevators.

Some of the factors that help the CWB determine the level of the PRO are readily available to market watchers– weather reports, crop estimates, or reported competitors' sales. In the age of the Internet, there is no shortage of information.

What makes the difference in the PRO projection is the CWB's knowledge of sales to date, expected sales, remaining supplies to be sold, and the CWB's own analysis of weather impacts and market factors. Though CWB sales details are confidential because Canada's competitors would like to know the same thing, the PRO is the CWB's method of sharing this vital information with farmers in the way in which they can best use it – how it affects their bottom line.

With every PRO announcement, the CWB shares its comments about significant market factors with farmers. Our account representatives at 1-800-ASK-4-CWB can discuss the PRO levels for the various grains and grades and the market conditions involved. CWB area representatives are in your farm community ready to answer your questions.

The first PRO estimate is published in early March, when Western Canadian farmers want information to assist their planting decisions. Thereafter, the PRO is published every fourth Thursday of the month. By March the following year, the PRO range becomes an estimate of pool returns for old-crop production, and a new PRO is published to reflect the pool return outlook for the coming new crop. In this way, farmers receive an early estimate for grains marketed by the CWB even before the crop year begins and additional information as the marketing period progresses.

First step - gather all your market information

The first step to developing the PRO estimates is to gather information about weather, grain sales and markets. Who is buying grain? Who is not? Has the weather been good or bad for crops in competitors' countries? What global trade values are forecast? What level of export subsidy is a competitor likely to use?

CWB analysts use many different sources to gather the information. These sources include contacts in the international grain trade, news reports from around the world, information from our buyers, as well as reports and analysis from our own CWB staff when they are travelling.

Crop production analysis based on weather developments is critical. Crop failures or bumper crops can have a significant impact on prices. In February, over seventy per cent of the world's crops are dormant or not yet planted. By spring and summer, crops in key exporting countries are growing or being harvested and weather plays a larger role in defining world grain supplies and prices. During October through December, crops in the southern hemisphere are being harvested and winter cereals are being planted in the northern hemisphere. When global supply and demand is tight, weather problems can result in wide price volatility.

Up to date production, grade and protein estimates of Canadian crops as well as crops grown by major exporters and importers influence supply and demand analysis and price projections. The CWB monitors crops in over 60 countries, focusing not only on wheat and barley but also on corn and other coarse grains and oilseeds.

The CWB's market analysts combine production estimates with current supplies in order to forecast import demand by country and estimate ending stocks globally and for individual exporting countries.

From this information, a price forecast is developed for more than 30 indicator prices , including forecasts of export subsidies used by competitors.

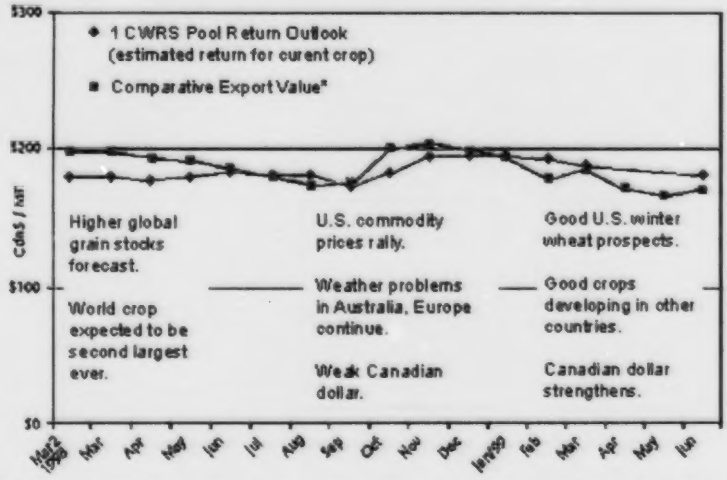
The PRO reflects CWB pool information

The final step is to combine the forecast of price indicators with CWB information about anticipated Western Canadian supplies, firm sales and sales values, expected sales by class, grade, protein and market, forecasted foreign exchange rates, and estimated marketing costs.

Delivery contracts help the CWB more accurately project available

supplies by providing information about the quantity and quality of grain that farmers have signed up under contract.

As the crop year progresses and CWB sales are concluded, a larger portion of grain in each pool account is priced. This provides more information to add to the PRO analysis. The PRO price range will narrow because changes in future sales values have a smaller impact on final pool returns.



*Average DNS 14 / HRW ord / SRW offer value at the PNW and Gulf in Cdn dollars adjusted for estimated CWB Fobbing and Pooling Costs

This graph maps the mid-point of the PRO range for No. 1 Canada Western Red Spring (CWRS) wheat over the course of the 1998-99 marketing period.

The CWB Pool Return Outlook (PRO) for new crop begins in early March and is published every month. The PRO combines key market factors affecting grain prices with sales information from the CWB.

Comparative export values for competing grains show a similar trend throughout the period, following the same market factors. However, they differ from the PRO estimate in that they do not reflect information about concluded grain sales and expected future prices. They are simply a benchmark price at a given point in time.

The 1998-99 CWB sales program called for steady marketing throughout the year to meet customer demand, while recognizing that we had smaller overall supplies but good quality and relatively high protein in the non-durum wheat crop. Based on our analysis, we anticipated a price improvement later in the marketing period. We were able to take advantage of the higher values when prices rallied in the late fall and early winter. Although prices fell in the spring of 1999 on news of good U.S. winter wheat and global crop

prospects, the impact to Western Canadian farmers was reduced because a good portion of the pool account had been sold.

Questions? Comments? E-Mail:
questions@cwb.ca

The Canadian Wheat Board
Prairie strong, worldwide

© January 1, 1997. The Canadian Wheat Board.
All rights reserved.

Farmers are paid finer protein increments for CWRS and CWAD

The CWB has been working closely with farmers, grain companies and the Canadian Grain Commission to develop a payment system that will allow farmers to be paid in finer protein increments. This change was implemented to pay you for the precise value of the grain you deliver.

As of August 1, 1999, payment for the protein level of your wheat and durum is made in increments of one-tenth of a per cent. The new protein payment system applies to Nos. 1 & 2 CWRS 12 to 15 per cent protein and to Nos. 1 & 2 CWAD 12.5 to 14 per cent protein only. All other grades will remain on the protein increments that were in effect prior to August 1, 1999. Expanding the finer protein increments to other grades of CWRS and CWAD is being explored.

Previously, farmers were paid for protein on wheat and durum based on one-half of a percentage increment. If you delivered No. 1 CWRS wheat with 13.2 per cent protein, you would have been paid for No. 1 CWRS wheat 13.0 per cent protein. Now, you receive the initial price for No. 1 CWRS wheat with 13.2 per cent protein– payment that reflects the precise value of the grain.

This new payment system benefits farmers by providing finer protein price signals which could impact agronomic practices and extract more protein from available supplies. The new system also improves information on protein supplies and deliveries to assist the CWB's marketing strategy.

To gather the additional information required for the new protein payment system, you will see some changes on your producer certificate, or cash ticket. The finer protein level is now reported on the producer certificate. In addition, multiple deliveries will be reported on a single producer certificate. Previously, if a load of 13.5 per cent protein wheat and a load of 13.0 per cent protein wheat were delivered, two separate producer certificates would have been produced. As of August 1, 1999, these same two deliveries with different protein levels are reported on a single producer certificate. The single producer certificate would record one delivery as 13.5 per cent protein and the other as 13.0 per cent protein.

Questions? Comments? E-Mail:
questions@cwb.ca

The Canadian Wheat Board
Prairie strong, worldwide

© January 1, 1997. The Canadian Wheat Board.
All rights reserved.

Grade changes for 1999–2000 crop year

Grade of Extra No. 1 CW barley discontinued

Minimum test weights for Canada Western No. 1 and No. 2 Barley have been raised to 50.5 pounds per bushel and 45.7 pounds per bushel respectively, effective August 1, 1999. As a result, the Canadian Grain Commission has discontinued the grade of Extra No. 1 CW Barley.

Changes to tolerances for fusarium damage in CWRS and CWES wheat

Class	Grade	1998/99 Tolerance (%)	1999/2000 Tolerance (%)
CWRS	2	2.0	1.0
CWES	1	2.0	1.0
	2	2.0	1.0

Changes to tolerances for midge damage in CWRS and CWES wheat

Class	Grade	1998/99 Tolerance (%)	1999/2000 Tolerance (%)
CWRS	2	8.0	5.0
	3	25.0	10.0
CWES	1	8.0	2.0
	2	25.0	5.0

Questions? Comments? E-Mail:
questions@cwb.ca

The Canadian Wheat Board
Prairie strong, worldwide

© January 1, 1997. The Canadian Wheat Board.
All rights reserved.

Quick facts for selected barley growers

14 Days
A selector has 14 days to accept your barley beginning with the date you submit your offer and sample. During that time you cannot offer the grain to another selector. After 14 days, you can offer the grain to another selector or keep it for possible acceptance by the original selector.

Re-check Samples
Send samples of your selected barley to the selector throughout the year to ensure it is still in malting condition. This should be a new probed sample from your bin.

Locked Box
A sample that is representative of the selected barley you deliver is kept in a locked box at the elevator. In the event of a dispute at unload, the locked box sample can be compared to the unload sample to verify that it is your grain. The locked box sample is also one of the criteria for storage payments if your barley is later rejected because of below-standard germination.

Varietal Purity
Varietal purity is an important consideration for malting barley customers because it affects the quality of their final product. To protect our relationship with our customers, varietal purity has been included in the terms and conditions of the Selected Barley Storage and Delivery Contract. If the selector receives a shipment of barley that is not the variety specified on the contract, the selector will cancel or default the contract and may assess liquidated damages.

Questions? Comments? E-Mail:
questions@cwb.ca

The Canadian Wheat Board
Prairie strong, worldwide

© January 1, 1997. The Canadian Wheat Board.
All rights reserved.

Storage payments for selected barley and variety-specific delivery programs

The CWB will pay storage directly to farmers with selected barley from
the date of contract acceptance by the selector to the date of delivery by the farmer to a primary elevator, malting plant, mill or railway car.

The CWB will pay storage directly to farmers for deliveries made under variety-specific contracts from October 1, 1999 to the date of delivery.

The rate of storage is:

Day 1 - 90	$0.03 per tonne per day
Day 91 – 180	$0.05 per tonne per day
Day 181 to date of delivery	$0.07 per tonne per day

Questions? Comments? E-Mail:
questions@cwb.ca

The Canadian Wheat Board
Prairie strong, worldwide

© January 1, 1997. The Canadian Wheat Board.
All rights reserved.

No desiccants allowed on selected barley

The Malting Barley Industry Group has introduced changes to the 1999-2000 Selected Barley Storage and Delivery Contract. New for the 1999-2000 crop year, your Selected Barley Storage and Delivery Contract requires that your contracted barley has not been treated with pre-harvest glyphosates or desiccants. Selectors will not accept barley that has been treated because customers refuse to accept treated grain. If glyphosates or desiccants are detected, you could be placed in default and be subject to liquidated damages.

New liquidated damages on selected barley

Liquidated damages are assessed when farmers deliver less than 85 per cent of their contracted tonnes. New in the 1999-2000 crop year, liquidated damages for selected barley will be assessed to reflect the costs of both the CWB and the selector. Liquidated damages have increased from $6.00 to $15.00 in the 1998-99 crop year to a minimum of $6.00 to a maximum of $25.00 per tonne for the 1999-2000 crop year.

Questions? Comments? E-Mail:
questions@cwb.ca

The Canadian Wheat Board
Prairie strong, worldwide

© January 1, 1997. The Canadian Wheat Board.
All rights reserved.

When farmers call the CWB

When farmers call the CWB's Farm Marketing Services toll-free call center, they've tapped into a wealth of information. Pool Return Outlook, grain movement projections, personal information about their contracts and farm accounts – it's all there.

The start of the crop year is a busy time of year for farmers and for their marketing agency. Around 3,000 calls a week are answered through 1-800-ASK-4-CWB (1-800-275-4292). Give us a call today, and let us answer your questions.

Contracts

How does the CWB determine acceptance levels for contracted grain?

We will accept the amount of grain we can guarantee will be called for delivery by the end of the crop year. To determine this amount, we analyze sales opportunities versus the amount of grain farmers are offering under a particular contract, while also reviewing the expected performance of the grain handling system.

How do I know what the CWB has accepted under a particular delivery contract series?

The CWB will announce acceptance levels within 18 days of the contract sign-up deadline. You can find out the acceptance levels at 1-800-ASK-4-CWB (1-800-275-4292), www.cwb.ca, your local elevator, CWB area representatives, and media farm reports.

I liked the old quota system for delivering grain. Why did you switch to contracting and what are the benefits to me?

The CWB uses contracting in order to maximize returns to farmers. By knowing the volume and quality of grain in the country, we can act quickly when sales opportunities arise and this helps us to maximize returns. When certain grades and proteins are in high demand, we have the ability to extract premiums for farmers because we know the quality, volume, and delivery intentions of the

contracted grain. Finally, by knowing the volume, location and quality of the grain we can find the most efficient way to move it from the country elevator to port position. The old quota system did not provide information about the volume and quality of available supplies, or farmers' delivery intentions.

What's the difference between the 40-tonne minimum for acreage based calls versus contract calls?

40-tonne minimum delivery provision for acreage based calls:
When the CWB issues an acreage based delivery call, farmers can deliver the greater of:

- amount of the call times the assigned acres for the grain and grade called

or

- 40 tonnes *per delivery permit book*

40–tonne minimum delivery provision for contract calls:
When the CWB issues the first delivery call of a contract series, the farmer can deliver the greater of (without exceeding the contracted amount):

- the quantity of the grain and grades called

or

- 40 tonnes *per class of grain called*

This provision applies to CW Red Spring wheat, Canada Prairie Spring Red wheat, Canada Prairie Spring White wheat, CW Extra Strong wheat, CW Red Winter wheat, CW Soft White Spring wheat, CW Feed wheat, CW Amber Durum wheat, and CW barley.

Why am I legally bound to deliver on my CWB contract when you may not even accept 100 per cent of my grain?

To have a legal contract, both parties must agree to the terms. Therefore, it is necessary to have both a contract offer and contract acceptance. When you fill out a CWB contract at your elevator, you are making a contract offer to the CWB. You are offering to sell and deliver a specified quantity and quality of grain within a specified time frame.

When the CWB announces its acceptance level within 18 days of the contract sign-up deadline, it is saying it agrees to your contract

offer under certain terms. If 100 per cent acceptance is announced, the CWB is stating that it accepts your contract offer in its original form. The CWB is then legally bound to call all accepted tonnes by the end of the crop year. If less than 100 per cent is accepted, you have 14 days to cancel your contract. If you do not cancel your contract, both parties have agreed to the terms and the contract is considered final.

How should I contract my grain if I want to maximize delivery opportunity?

The CWB offers four series of contracts to provide delivery flexibility to farmers. With each passing series, however, there is more risk of limited delivery opportunity. As the CWB must call forward all the grain it has accepted by the end of the crop year, it must analyze both sales opportunities and the capacity of the grain handling system. This means that if sales opportunities are limited at that time, or if there is congestion in the grain handling and transportation system, it may limit the amount of grain the CWB can accept and guarantee for delivery on later contract series.

To maximize your delivery opportunity, you should sign a Series A contract. Contract calls begin early in the crop year and terminations are announced later in the crop year to encourage deliveries to meet sales. Since the CWB guarantees delivery of all accepted tonnes, it will also provide you with the benefit of knowing what your delivery opportunity will be early in the crop year.

How does the rollover on contracts work? How does the rollover work in conjunction with the 40-tonne minimum?

When you initial the rollover box on your CWB contract, you are automatically offering that grain on subsequent contract series if the acceptance level is less than 100 per cent. This option will save you a trip to the elevator if the grain is not fully accepted and it also reduces administration for elevator staff.

For example, if you signed a Series A contract for 100 tonnes and it was 80 per cent accepted, you could deliver 80 tonnes on the Series A, and 20 tonnes would automatically be rolled over to the Series B. If the acceptance level on the Series B was then 50 per cent, you would be able to deliver 10 tonnes according to the amount of your contract multiplied by the acceptance level (20 tonnes x 50%). However, because there is a 40-tonne minimum, you would be able to deliver up to the amount of your contract, 20 tonnes.

Series	Tonnes Offered (40 t min.)	Acceptance Level	Accepted Tonnes	Deliverable Tonnes	Rollover Tonnes
A	100	80 per cent	80	80	20
B	20	50 per cent	10	20	0

Contract deadlines

Series A (CWRW)	September 17, 1999
Series A	October 29, 1999
Series B	December 31, 1999
Series C	February 29, 2000
Series D	May 31, 2000

What are the details of the program that encourages elevator companies to pay farmers when they deliver malting barley at the elevator? Is this program working?

Final numbers for the 1998-99 crop year (the first year of the two-year program) are not yet available, but early estimates show that 88 per cent of all malting barley was bought at the primary elevator. That's up from 25 per cent in 1997-98 and 10 per cent in 1996-97.

In order for an elevator company to be eligible for a payment under the program, it must achieve at least 80 per cent of its total malting barley business at the elevator within the two years of the program – 1998-99 and 1999-2000. The objective is to have farmers paid on delivery on at least 80 per cent of the company's total designated barley business by 1999-2000. Elevator companies that achieve this will receive a maximum of $1.50 per tonne over the two-year period. The program ends in 1999-2000.

What can I do if I am unhappy with the grade I get for my malting barley at the elevator?

If you are unhappy with the grade, you and the elevator agent should send a representative sample to a Canadian Grain Commission (CGC) service centre. Meanwhile, your elevator agent will issue an interim elevator receipt for the tonnes delivered. The CGC will analyze your selected barley sample and will indicate a grade for a fee of under $24 per sample. The final CGC grade is

binding and your initial payment will be based on this assigned grade.

- CGC Prairie Region Service Centre Addresses:
- 1054 Pembina Highway, Winnipeg, Manitoba R3T 1Z8
- Unit 3, 559 8th Street, Brandon, Manitoba R7A 3X8
- 124 – 1st Avenue East, Box 970, Melville, Saskatchewan S0A 2P0
- 1410-C Caribou Street West, Moose Jaw, Saskatchewan S6H 7S9
- #101 – 105 North Road, Saskatoon, Saskatchewan S7N 4L5
- 611 Railway Avenue, Weyburn, Saskatchewan S4H 0A9
- Bay #1, 6020-11th Street SE, Calgary, Alberta T2H 2L7
- 540-36th Street North, Lethbridge, Alberta T1H 5H6
- 11472-149 Street, Edmonton, Alberta T5M 1W7

Fax On Demand

Fax on demand gives you key information from the CWB seven days a week, 24 hours a day. If you have a fax machine or a computer with a fax modem, call the CWB toll-free at 1-800-665-8751 and request specific information to be faxed directly to you. You can use this service to receive the CWB Pool Return Outlook, initial prices, direct deposit forms, payment announcements and delivery calls. More features will be added soon.

Questions? Comments? E-Mail:
questions@cwb.ca

The Canadian Wheat Board
Prairie strong, worldwide

© January 1, 1997. The Canadian Wheat Board.
All rights reserved.

How rail cars are allocated to your delivery point

The Canadian Wheat Board allocates rail cars to bring forward wheat, durum wheat and barley needed to meet sales. These cars are allocated to grain companies operating in 12 geographical areas in the Prairies, known as zones. The grain companies then decide the individual train run and elevators within the zone that will receive the cars in a given week.

The zone allocation system has been in use for one year. This change was made to provide elevator companies more flexibility about how they manage their facilities and how they draw in and ship out grain from those facilities.

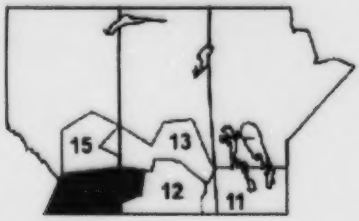
When grain companies designate cars to a particular elevator, they must collect the grain and grades that have been ordered by the CWB to meet domestic and export sales requirements. Elevator companies want to manage their facilities more efficiently, and should provide cost savings realized by these efficiencies to farmers.

Prior to the zone allocation system, the CWB allocated its share of the total car supply to grain companies along one section of track, known as a train run. There were 220 train runs in Western Canada.

The CWB now allocates cars into zones based on the volume of grain offered under CWB delivery contracts and the grains and grades needed to meet sales. The number of cars allocated by the CWB has not changed as a result of this new system.

Under zone allocation, the CWB retains its critical role in transportation. The CWB still ensures the right grain gets to the right place at the right time to meet sales requirements. As well, the CWB can ensure farmers are able to market their grain within the crop year.

The CWB allocates rail cars to grain companies operating in a zone according to the weighted average handle of each company. This is an example for Shipping Week 8 in Zone 14 (southern Alberta/south-western Sask.)



CWB share of total available car supply		
for allocation to all zones:		3325
Zone 14 CWB allocation to:	**Company A**	40
	Company B	74
	Company C	9
	Company D	183
	Company E	47
	Company F	55
	Company G	45
	Company H	47

Questions? Comments? E-Mail:
questions@cwb.ca

The Canadian Wheat Board
Prairie strong, worldwide

© January 1, 1997. The Canadian Wheat Board.
All rights reserved.

CWB seeks farmer's input on payment options

The CWB recently held farm focus meetings and conducted a farmer survey to determine interest in three payment options designed to provide farmers with greater pricing flexibility and improved cash flow. The payment options being discussed were a fixed price contract, early pool cash out and a pool equity loan program.

The fixed price contract would allow farmers to lock in a full and final price for their CWB grain prior to the beginning of the crop year. Prices would reflect the new crop Pool Return Outlook with discounts for risk, the time value of money and administration. Full payment would occur upon delivery and no further CWB payments would be owing.

The early pool cash out would allow farmers to a 'cash out' price during the crop year in lieu of future CWB payments. The price would reflect the current crop estimated pool return with a discount for risk, the time value of money and administration. The CWB would issue payment, including necessary deductions.

The pool equity loan program would allow farmers to borrow against the projected equity of their deliveries in the CWB pool accounts. The loan value would be based on the pool return estimate for the current crop year. The loan and assessed interest would be repaid from the proceeds of any forthcoming CWB payments. After the loan and interest is repaid, any money left in the pool account is paid to the farmer. If there are insufficient funds to repay the loan, the farmer must repay through other sources or future CWB payments. This option requires changes to *The Canadian Wheat Board Act* prior to implementation.

Feedback from the farmers who participated in the farm focus meetings and the survey have indicated that they approve of looking at different payment methods for CWB grains. Most farmers we talked to say they would use at least one of the three payment options discussed. Your CWB Board of Directors is reviewing the results of the meetings and the survey.

Questions? Comments? E-Mail:
questions@cwb.ca

The Canadian Wheat Board
Prairie strong, worldwide

© January 1, 1997. The Canadian Wheat Board.
All rights reserved.

Western Grains Research Foundation

The Western Grains Research Foundation (WGRF) administers the voluntary deductions taken from CWB final payments for plant breeding research.

Wheat	20 cents per tonne
Barley	40 cents per tonne

Funds are used by WGRF to develop new wheat and barley varieties with higher yields, better disease resistance, and improved end-use quality.

This year, soft white spring wheat producers in Alberta have chosen to join the WGRF. On their request, Alberta soft white spring wheat will be included in the wheat check-off.

The deduction applies to all CWB deliveries, except in Alberta where a provincial check-off program is in effect for barley.

To opt out of the deductions for the 1998-99 crop year, you must notify the WGRF bymail or fax no later than October 31, 1999. Please include your name, crop year, CWB producer identification number(s) and full address. Send your request to:

Western Grains Research Foundation
118 Veterinary Road
Saskatoon, SK S7N 2R4
Tel: 1-306-975-0060
Fax: 1-306-975-3766

Questions? Comments? E-Mail:
questions@cwb.ca

The Canadian Wheat Board
Prairie strong, worldwide

© January 1, 1997. The Canadian Wheat Board.
All rights reserved.

What's new for 1999-2000 cash advances?

New continuing *Declaration and Guarantee*

Only one *Declaration & Guarantee* form is required for each corporation, partnership, cooperative or business enterprise for all advances applied for in the 1999-2000 crop year and future crop years if the structure of the company and shareholders, partners, members or owners does not change. *Declaration & Guarantee* forms are available at all country elevators. Retain your copy for future reference.

Only one *Guarantee* for Colonies form is required for all advances applied for in the 1999-2000 crop year and future crop years if no changes are made to the guarantor company and if the shareholders, partners, members or owners do not change. The *Guarantee* for Colonies form is available from the CWB.

1999-2000 Cash Advance Payment Rates

Wheat	$ 60.00
Durum	$ 65.00
Barley	$ 35.00
Selected Barley	$ 60.00

Cash Refund Interest

As required by federal government legislation, cash refunds that total more than $500.00 or 10 per cent (whichever is greater) of the issued value of the advance payment will be subject to interest. Cash refunds are any payments that do not represent deductions from wheat and barley deliveries.

Interest will be assessed on the amount of the cash refund above the allowable level and applied to the outstanding principal. Interest of prime plus five per cent will be assessed from the date the advance payment was issued until the date of the cash refund. Additional interest is not charged on the amount of the cash refund interest unless the account is later placed in default and the interest assessed in still outstanding. Applicants will receive a statement showing the amount of interest assessed.

If you deliver to a facility where a deduction was not taken (example: feedlots), interest will not be assessed as long as you provide receipts indicating the facility, tonnage, type of grain and date of delivery.

Your receipts and the appropriate deduction must be submitted to the CWB within seven days of the sale.

Questions? Comments? E-Mail:
questions@cwb.ca

The Canadian Wheat Board
Prairie strong, worldwide

© January 1, 1997. The Canadian Wheat Board.
All rights reserved.

Grain Marketing REPORT

index back next

CWB's primary handling agents

A list of the grain companies who purchase grain on behalf of the CWB.

Company Name	Head Office	Location
Agricore	Winnipeg, MB	All Provinces
ConAgra Grain, Canada	Winnipeg, MB	MB and SK
Louis Dreyfus Canada Ltd	Calgary, AB	All Provinces
Cargill Limited	Winnipeg, MB	All Provinces
N. M. Paterson & Sons Ltd	Winnipeg, MB	MB and SK
Parrish & Heimbecker Ltd	Winnipeg, MB	All Provinces
Pioneer Grain Company Ltd	Winnipeg, MB	All Provinces
Saskatchewan Wheat Pool	Regina, SK	All Provinces
United Grain Growers Limited	Winnipeg, MB	All Provinces
Weyburn Inland Terminal Ltd	Weyburn, SK	Weyburn, SK
Terminal 22 (1998) Inc.	Balcarres, SK	Balcarres, SK
Great Northern Grain Terminals Ltd	Nampa, AB	Nampa, AB
Delmar Commodities Ltd	Winnipeg, MB	Jordan, MB
Tri Lake Agri Limited	Killarney, MB	Killarney, MB
Mid-Sask Terminal Ltd	Watrous, SK	Amazon, SK
Mainline Terminal Ltd	Moosomin, SK	Moosomin, SK
Prairie Mountain Agri Ltd	Roblin, MB	Roblin, MB
South West Terminals	Gull Lake, SK	Antelope, SK
North West Terminals	Unity, SK	Unity, SK
North East Terminal Ltd	Wadena, SK	Wadena, SK
Seedtec Limited	Regina, SK	Qu'Apelle, SK
Ritchie Patrick Agencies	Viking, AB	Viking, AB
Great Sandhills Terminal	Leader, SK	Leader, SK

* as of 1998-99 crop year

Questions? Comments? E-Mail:
questions@cwb.ca

The Canadian Wheat Board
Prairie strong, worldwide

© January 1, 1997. The Canadian Wheat Board.

All rights reserved.

CWB Area Representatives

1. Bert Dupasquier
Winnipeg, Manitoba
Ph:(204) 253-4615
Cell:(204) 981-4650

2. Art Thiessen
Brandon, Manitoba
Ph:(204) 727-9073
Cell:(204) 729-1598

3. Andy Klippenstein
Moosomin, Saskatchewan
Ph:(306) 435-3385
Cell:(306) 435-0164

4. Jack Gardner
Yorkton, Saskatchewan
Ph:(306) 782-4565
Cell:(306) 621-3846

5. Howard Breadner
Melfort, Saskatchewan
Ph:(306) 752-1885
Cell:(306) 921-7281

6. Eron Gross
Regina Regional Office
Ph:(306) 751-2693
Cell:(306) 861-7669

7. Mel Ashcroft
Regina Regional Office
Ph:(306) 751-2692
Cell:(306) 536-7085

8. Robert Chapman
Swift Current, Saskatchewan
Ph:(306) 778-9102
Cell:(306) 741-7972

10. John Hamilton

Saskatoon, Saskatchewan
Ph:(306) 384-7880
Cell:(306) 221-3989

11. Shaun Gardner
Dalmeny, Saskatchewan
Ph:(306) 254-4588
Cell:(306) 463-9589

12. Ken Bell
North Battleford, Saskatchewan
Ph:(306) 386-2344
Cell:(306) 441-3011

14. Bob Tricker
Airdrie, Alberta
Ph:(403) 948-2500
Cell:(403) 540-0659

15. Orlando Nickel
Wainwright, Alberta
Ph:(780) 842-5774
Cell:(780) 871-1454

16. Vic Schapansky
Lethbridge, Alberta
Ph:(403) 381-8837
Cell:(403) 330-8730

17. Dale Abrey
St. Albert, Alberta
Ph:(780) 458-1431
Cell:(780) 499-1648

18. Glenn Tole
Grande Prairie, Alberta
Ph:(780) 513-3676
Cell:(780) 814-2496

Patrick Weatherald
Regina Regional Office
Ph:(306) 751-2694

Questions? Comments? E-Mail:
questions@cwb.ca

The Canadian Wheat Board
Prairie strong, worldwide

© January 1, 1997. The Canadian Wheat Board.
All rights reserved.

Farmer's cost of moving a tonne of grain through the system

The costs listed on this table are the actual costs of moving one tonne of wheat from the Regina, Saskatchewan area through the handling and transportation system.

		cost (dollars per tonne)		
		1985-86	1995-96	1997-98
Country Elevator Costs				
1.	**Elevator Tariff and Removal of Dockage:** This deduction is taken by the grain company for weighing and elevating the grain, for removing the dockage and loading the grain into the rail car. The weighted average deduction for the 1997-98 crop year is used here.	**$7.93**	**$11.65**	**$12.77**
2.	**Carrying Charges:** This covers the cost of storing the grain at the country elevator and compensates the grain company for money they have to borrow to pay producers on the CWB's behalf. The 1998 number is the actual amount for the 1997-98 crop year.	**$4.23**	**$3.26**	**$2.85**
Total Country Elevator Costs		**$12.16**	**$14.91**	**$15.62**
Rail Related Costs				
1.	**Rail Freight Charge:** This is deducted at the elevator from the producer's initial payment and goes to the railway as payment for transporting grain from the country elevator to the terminal. A delivery point in the Regina area was used for this calculation.	**$5.50**	**$33.67**	**$36.80**
2.	**Additional Freight:** This is the additional cost of moving grain from freight disadvantaged locations to meet customer needs.	**$0.43**	**$1.79**	**$1.52**
Total Rail Related Costs		**$5.93**	**$35.46**	**$38.32**

Vancouver Terminal Costs

1.	**Terminal Elevator Inward and Outward Elevation:** This goes to the terminal elevator company for receiving and elevating the grain into the terminal elevator as well as for loading out the grain onto the vessel.	**$4.31**	**$6.33**	**$7.00**
2.	**Wharfage:** This charge is paid by the CWB to the National Harbours Board for use of the port's wharf facilities.	**$0.09**	**$0.14**	**$0.15**
3.	**Canadian Grain Commission Fees:** Charges for weighing, grading and cancellation of terminal warehouse receipts are paid by the agent of the CWB. The agent is then repaid by the CWB for these costs. CGC fees are part of the fobbing costs at the west coast.	**$0.80**	**$0.86**	**$0.78**
4.	**B.C. Clearance Association:** This association acts as a clearinghouse for all documentation at west coast ports. This is one of the costs of fobbing (loading grain onto the vessel).	**$0.03**	**$0.03**	**$0.03**
5.	**Terminal Storage:** This charge goes to the terminal elevator companies for storing the grain in port position before it can be loaded onto a vessel.	**$0.85***	**$0.85***	**$0.50***
6.	**Drying:** Tough or damp grain must be either naturally dried by blending it with dry grain or artificially dried. Drying costs vary from year to year, depending on how much tough or damp grain arrives at port position.	**$1.22***	**$0.07***	**$0.03***
Total Vancouver Terminal Costs		**$7.30**	**$8.28**	**$8.49**

Thunder Bay Terminal Costs

1.	**Canadian Grain Commission Fees:** As on the west coast, this cost is for weighing and grading of grain as it unloads, in addition to canceling the terminal warehouse receipt once the grain is shipped.	**$0.80**	**$0.86**	**$0.86**
2.	**Terminal Elevator Inward and Outward Elevation**: This is paid to the terminal elevator company for receiving and elevating grain, as well as for loading the grain onto a laker.	**$4.31**	**$6.41**	**$6.70**

3.	**Terminal Storage:** Same as for the west coast.	**$1.43**	**$0.85***	**$0.50***
4.	**Drying:** Same as for the west coast.	**$1.22**	**$0.07***	**$0.03***
5.	**Lake Shippers Clearance Association:** This association acts as the clearinghouse for all documentation at Thunder Bay. They are also responsible for the allocation of lakers to the different Thunder Bay terminals.	**$0.07**	**$0.06**	**$0.06**
Total Thunder Bay Terminal Costs		**$7.83**	**$8.25**	**$8.15**

From Thunder Bay to Instore Montreal

1.	**Lake Freight:** This is paid to the lake vessel owner for transporting the grain from Thunder Bay to the St. Lawrence. The figures shown are averages for the shipping season and include bunker fuel costs.	**$13.59**	**$14.52**	**$15.00**
2.	**Cargo Rates:** The CWB pays this money to the lake freight broker who then turns the money over to the Lakehead Harbour Commission for the use of harbour facilities at Thunder Bay.	**$0.05**	**$0.05**	**$0.06**
3.	**Insurance on Lake Freight Cargo:** This is the cost the CWB incurs to insure all grain as it is being transported to the St. Lawrence.	**$0.44**	**$0.20**	**$0.20**
4.	**Welland Canal Tolls:** This fee is paid by the lake freight broker for the laker's use of the Welland Canal. The CWB then reimburses the broker for this cost.	**$0.50**	**$0.59**	**$0.60**
5.	**St. Lawrence Seaway Tolls:** This is the same fee as the Welland Canal Toll, but it covers the use of the locks in the St. Lawrence River.	**$0.52**	**$0.51**	**$0.53**
6.	**Inward Elevation into Montreal Transfer Elevator:** This fee is paid by the CWB to the transfer elevator company to receive and elevate the grain into their facility from the laker.	**$2.47**	**$2.80**	**$2.80**
7.	**Marine Service Fee:** This charge is paid to the Coast Guard for the laker's use of the navigation systems. This cost used to be absorbed by the government but now is paid by the users of the	-	-	**$0.15**

system.

8.	**Dredging Fee:** This is the charge for dredging services in the St. Lawrence. Dredging is the act of removing mud from the riverbed to keep the water level in the St. Lawrence up. This charge used to be absorbed by the government.	-	-	**$0.02**
Total Lake Shipping Costs		**$17.57**	**$18.67**	**$19.36**

From Instore Montreal to Vessel Loading (FOB)

1.	**Outward Elevation:** This is paid to the transfer elevator company for elevating the grain and loading it into the vessel.	**$1.34**	**$1.49**	**$1.52**
2.	**Superintendence:** This is paid to an agent to supervise the loading of the vessel at the transfer elevator and for ensuring the cargo is loaded in good order. This is the same responsibility as the superintendence agent on the west coast.	**$0.01**	**$0.02**	**$0.02**
3.	**Forwarding Brokerage:** The forwarding broker in the St. Lawrence performs much the same duties as the forwarding broker in Vancouver.	**$0.05**	**$0.05**	**$0.05**
4.	**Wharfage:** This charge is paid to the National Harbour Board for the use of the port's wharf facilities.	**$0.26**	**$0.32**	**$0.32**
5.	**Canadian Grain Commission Fees:** These fees cover the weighing and inspection of grain before it is loaded onto the vessel.	-	**$0.37**	**$0.37**
Total Montreal Transfer Elevator Fees		**$1.66**	**$2.25**	**$2.28**

*** average for all ports**

Summary of Costs

	1985-86 Crop Year		1995-96 Crop Year		1997-98 Crop Year	
	East	**West**	**East**	**West**	**East**	**West**
Total Country Elevator Costs	$12.16	$12.16	$14.91	$14.91	$15.62	$15.62
Total Rail Related Costs	$5.93	$5.93	$35.46	$35.46	$38.32	$38.32
Total Vancouver Terminal		$7.30		$8.28		$8.49

Costs						
Total Thunder Bay Terminal costs	$7.83		$8.25		$8.15	
Total Lake Shipping Costs	$17.57		$18.67		$19.36	
Total Montreal Transfer Elevator Costs	$1.66		$2.25		$2.28	
Grand Total	$45.15	$25.39	$79.54	$58.65	$83.73	$62.43

Some marketing costs are deducted from the sales value at port and are not visible on your payment cheque or cash ticket.

Questions? Comments? E-Mail:
questions@cwb.ca

The Canadian Wheat Board
Prairie strong, worldwide

© January 1, 1997. The Canadian Wheat Board.
All rights reserved.

RAPPORT sur la mise en marché des céréales

index ◀ ▶

- Rapport sur la mise en marché des céréales
- Pour bien comprendre les PDR
- CWRS et CWAD: les producteurs désormais rémunérés en fonction de taux de protéine plus précis
- Changements à l'échelle des grades en 1999-2000
- Rappels importants aux producteurs d'orge 1er choix
- Indemnités d'entreposage et de livraison de variétés spécifiques
- Orge 1er choix : les agents déshydratants ne sont pas autorisés / augmentation des dommages-intérêts
- Questions des producteurs à la CCB
- Comment les wagons de chargement sont-ils assignés à votre point de livraison?
- Options de paiement: la CCB voudrait savoir ce qu'en pensent les producteurs
- La Fondation de recherche sur le grain de l'Ouest (WGRF)
- Du nouveau aux avances de paiement sur la campagne 1999-2000
- Liste d'agents agréés de la CCB
- Représentants de district de la CCB
- Coûts du transport d'une tonne de grain imputés au producteur

---

La Commission canadienne du blé
la force des Prairies dans le monde

Questions? Remarques? E-Mail:
questions@cwb.ca

© 1er janvier 1997. La Commission canadienne du blé. Tous droits réservés.

RAPPORT
sur la mise en marché des céréales
index

Rapport sur la mise en marché des céréales

Adrian Measner, Vice-Président exécutif, Mise en marché.

Adrian Measner
Directeur administratif, Commercialisation

Notre plan de mise en marché pour 1999-2000 consiste à réceptionner la totalité du volume de blé et de blé dur que vous avez à contrat. Ces prévisions reposent sur les engagements des producteurs à contrat, ce qui devrait nous permettre d'organiser les mouvements de grain et l'utilisation efficace des moyens de transport d'un bout à l'autre de la campagne. Compte tenu de ce qui précède, la CCB devrait également accepter toute l'orge fourragère et toute l'orge de brasserie qui seraient disponibles à la mise en marché.

Les chiffres de la CCB pour septembre indiquent une augmentation du volume de la production dans l'Ouest canadien de 8 pour 100 par rapport à l'an dernier. Pour le blé de printemps, l'augmentation serait de 23 pour 100 et de 32 pour 100 pour le blé dur. Quant à l'orge, les volumes anticipés sont de l'ordre de 14,2 millions de tonnes, soit une augmentation de 6 pour 100 par rapport à l'an dernier.

Des volumes plus importants, cela veut dire que nous allons travailler avec un éventail de clients plus large. Malgré les difficultés dans certaines régions dues au temps, nous disposons d'une grande variété de grains et de grades qui devraient satisfaire les besoins de nos clients ici au Canada et dans le reste du monde.

Les volumes de blé à l'offre et à la demande dans le monde vont continuer d'influencer le prix de vente que vous toucherez, mais la CCB va s'efforcer d'optimiser le produit de ce qui vous revient et de multiplier les occasions de déplacer le grain.

Mouvements du grain

Les exportations des six principaux grains cette année devraient atteindre 26 millions de tonnes, par rapport à 21 millions l'an passé. Les exportations de blé, blé dur et d'orge commercialisés par la CCB devraient se situer aux alentours de 19 millions de tonnes en 1999-2000, soit une hausse par rapport aux 15,3 millions de tonnes en 1998-99.

En ce début de la campagne (fin septembre), nous estimons que nous aurons exporté 40 pour 100 du grain de la CCB d'ici la fin décembre. En chiffres, ceci signifie que d'ici la fin décembre nous aurons exporté deux millions de tonnes de plus fin décembre 1999 que fin décembre 1998. Nous estimons que d'ici la fin mai 2000 nous aurons exporté près de 80 pour 100.

Nous avons déjà signé un certain nombre de tonnes de blé dur, de blé de printemps et autres catégories de blé à moindres volumes, qui seront expédiées des ports de la côte est et de la côte ouest, ce qui devrait assurer un rythme satisfaisant tout l'automne. Notre programme de ventes prévoit le déchargement de 4500 wagons environ par semaine à partir de la côte ouest et de 2900 wagons à partir de la côte est.

Ce programme d'exportations comporte la précoce mise en place à l'exportation de certaines catégories de blé à moindre tonnage: blé roux d'hiver de l'Ouest canadien et blé roux de printemps Canada Prairie. D'ici la fin décembre, nous devrions voir 50 pour 100 ou plus des appels de livraisons à contrat de Série A sur blé à moindre tonnage.

En ce qui concerne le blé roux de printemps de l'Ouest canadien (CWRS), les opportunités de livraisons devraient se maintenir tout au long de l'année. Le blé CWRS à moindre teneur en protéine devrait bouger plus rapidement que les blés à teneur en protéine plus élevée à l'automne et en début d'hiver. Nous devons en effet veiller à ce que les besoins de nos clients traditionnels et de nos clients de produits à prime soient satisfaits. D'ici la fin décembre, il devrait y avoir jusqu'à 40 pour 100 des appels de livraison à contrat CCB de série A.

Compte tenu de la baisse de la production de blé dur dans les Prairies et de nos efforts soutenus pour répondre à l'attente des clients soucieux de la qualité du blé dur de leurs commandes, nous devrions assurer un rythme régulier d'appels de livraisons et de ventes tout au long de l'année. Les appels de livraison de la CCB traduiront ces opportunités de ventes et devraient atteindre 50 pour 100 d'ici la fin décembre.
La demande en orge de brasserie demeure importante, malgré les incertitudes en termes de disponibilités; nous envisageons que les ventes d'orge de brasserie se maintiendront sur l'ensemble de la campagne et notamment auprès de notre client principal, l'industrie canadienne du malt.

Les prix

Les PDR d'août de la CCB traduisent cette positive évolution des

cours du grain en général, puisque les cours prévus du blé dur, de l'orge fourragère et de l'orge de brasserie sont nettement en hausse par rapport aux PDR d'août. C'est pourquoi nous avons recommandé au gouvernement fédéral une augmentation sur toute la ligne des paiements initiaux consentis par la CCB pour 1999-2000.

Le tableau ci-dessous indique les progrès réalisés en termes de prix obtenus à l'exportation depuis juin 1999. Ces chiffres sont en dollars par boisseau, départ ferme après déduction des coûts de transport et de manutention.

Le prix du blé devrait être en moyenne légèrement inférieur à son prix l'an dernier.

Le prix des blés de qualité moyenne ou inférieure devrait se ressentir de la pression qu'exercent les réserves des gros exportateurs: les États-Unis et l'Union Européenne. À cause d'une baisse du rendement en protéine des blés américains et canadiens, la prime versée à la protéine devrait rester élevée. Du côté de la demande, le volume des échanges globaux devrait augmenter, notamment à cause d'une hausse des importations du Moyen Orient (sécheresse) et d'Afrique du Nord.

Nous sommes relativement optimistes quant au cours des grades élevés de blé dur cette année. La forte demande exprimée par le Maroc et par l'Algérie devrait contribuer au maintien des prix. À cause des conditions météorologiques, la qualité et le volume de la production américaine de blé dur devraient se révéler nettement inférieurs aux prévisions antérieures. Toutefois, le volume des reports de stocks en Amérique du Nord et l'abondante récolte australienne devraient peser sur les prix.

La forte demande mondiale en orge fourragère d'une part et les quantités relativement faibles en disponibilité de l'autre ont contribué au maintien du prix de l'orge fourragère offshore. L'Union Européenne maintient un puissant programme d'exportations, ce qui réduit le montant des subventions à l'exportation. Le produit de l'orge fourragère va largement dépendre des quantités qui seront livrées au compte de mises en commun de la CCB ainsi que de la qualité des récoltes dans l'Ouest canadien.

Bien que les prix de l'orge de brasserie restent décevants, il existe néanmoins quelques signes encourageants sur les marchés. Les pluies d'août ont diminué la qualité des récoltes dans le nord des États-Unis et le volume d'orges de qualité disponible à l'exportation au sein de l'Union Européenne. Le montant des aides à l'orge de brasserie est nettement inférieur à son niveau l'an passé. Une diminution des surfaces consacrées à l'orge de brasserie et les médiocres conditions météorologiques aux États-Unis se traduisent

par de moindres disponibilités d'orge de 1er choix à 6 rangs, ce qui encourage la demande et les prix de l'orge de brasserie canadienne à 6 rangs.

	Sept 1999	Juin 1999
	(en Cdn/boisseau)	
No. 2 CWRS 13,5	4,34 - 4,66	4,29 - 4,63
No. 3 CWRS	3,18 - 3,52	3,09 - 3,46
No. 1 CPSW	3,10 - 3,29	2,93 - 3,14
No. 1 CPSR	3,06 - 3,25	2,97 - 3,18
No. 1 CWSWS	3,10 - 3,29	2,85 - 3,06
No. 1 CWES	3,74 - 3,93	3,49 - 3,86
No. 1 CWRW	3,34 - 3,53	3,25 - 3,56
No. 2 CWAD	4,40 - 4,91	4,23 - 4,73
No. 1 CW orge fourragère #1 CW	1,65 - 2,01	1,42 - 1,76
Orge brassicole SS	2,79 - 3,34	2,35 - 2,51

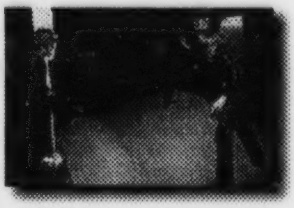
La Commission canadienne du blé
la force des Prairies dans le monde

Questions? Remarques? E-Mail:
questions@cwb.ca

© 1er janvier 1997. La Commission canadienne du blé. Tous droits réservés.

RAPPORT
sur la mise en marché des céréales index

Pour bien comprendre les PDR



Les Perspectives De Rendement de la CCB sont la combinaison de prévisions des marchés et de renseignements exprimés par les ventes.

Les PDR de la CCB sont le meilleur outil dont vous disposez pour savoir ce que vous pouvez attendre de la vente de votre blé, blé dur, orge 1er choix et orge fourragère. Ces PDR sont publiées tous les mois par la CCB et diffusées à la radio et dans les publications agricoles; ces PDR sont également affichées dans les silos de collecte.

Certains facteurs entrant dans la détermination de ces PDR : bulletins météo, état des récoltes, ventes connues des concurrents sont à la disposition de tout analyste de marchés : à l'âge de l'Internet, ce ne sont pas les renseignements qui manquent.

Ce qui fait la différence, c'est le complément d'information que les PDR de la CCB apportent à ces renseignements: ventes réalisées à date, ventes anticipées, stocks encore à vendre et la propre analyse de la CCB concernant les aléas du temps et d'autres facteurs des marchés. Même si le détail des ventes de la CVB demeure confidentiel dans la mesure où ses concurrents aimeraient en savoir autant, les PDR sont la courroie de transmission qu'utilise la CCB pour renseigner les producteurs sur ce qui les concerne au premier chef – leur marge de profit.

À l'occasion de chaque PDR, la CCB profite de l'occasion pour commenter et partager avec les producteurs certains facteurs déterminants des marchés. Nos représentants par téléphone au 1-800-275 4292 sont là pour répondre à vos questions concernant le niveau des PDR dans chaque variété ou l'évolution des marchés. Des représentants de la CCB se trouvent également au sein de votre communauté pour répondre à vos questions.

La première PDR est publiée début mars, au moment où les producteurs de l'Ouest canadien ont besoin de renseignements pour prendre la meilleure décision concernant ce qu'ils vont planter. Par la suite, les PDR sont publiées le quatrième jeudi de chaque mois. En mars de l'année suivante, la moyenne des PDR devient une estimation du produit des ventes de la dernière récolte tandis qu'est

publiée une nouvelle PDR, qui signale la tendance des revenus sur la campagne à venir. Grâce aux PDR, les producteurs sont renseignés avant même que la campagne commence sur les perspectives de prix du grain commercialisé par la CCB; ceux-ci sont en outre périodiquement informés à mesure que progresse la période de commercialisation.

Première étape – réunir les éléments d'information

La première étape consiste à récupérer tous les éléments d'information économique pertinents : conditions météorologiques, ventes de céréales, marchés. Qui achète du grain? qui n'en achète pas? le temps a-t-il été favorable chez les producteurs concurrents? quelles sont les prévisions globales des marchés? à quel taux de subventions à l'exportation un concurrent peut-il s'attendre?

Les analystes de la CCB utilisent diverses sources d'information. Citons simplement les contacts de la CCB au sein de l'industrie internationale du grain, les bulletins d'information que diffusent les agences de presse dans le monde, les renseignements que nous communiquent les acheteurs ainsi que les rapports et analyses de nos employés CCB en déplacement.

L'analyse de l'état des récoltes à partir des conditions météorologiques dans telle ou telle partie du monde constitue un élément déterminant. Une récolte désastreuse ou bien encore une récolte extraordinaire peuvent entraîner des conséquences non négligeables sur les prix. En février, 70 pour 100 des récoltes dans le monde sont en état d'hibernation ou n'ont pas encore été semées. Dès le printemps et l'été, les récoltes dans les pays exportateurs sont en train de mûrir et le temps joue un rôle crucial dans les efforts qui consistent à déterminer quelle sera la production et quels seront les prix. D'octobre à décembre, c'est dans l'hémisphère sud que sont récoltées les céréales et que sont plantées les récoltes dans l'hémisphère nord. Lorsque le rapport entre l'offre et la demande se rétrécit, le moindre incident météorologique peut sérieusement contribuer à la volatilité des prix.

Les estimations sans cesse remises à jour en matière de production, de grade et de protéine tant au Canada que dans le reste du monde par les principaux exportateurs et importateurs influencent l'analyse de l'offre et de la demande ainsi que la tendance des prix. La CCB surveille le progrès des récoltes dans près de 60 pays, portant son attention non seulement sur l'orge et le blé, mais aussi sur le maïs, les oléagineux et autres céréales secondaires.

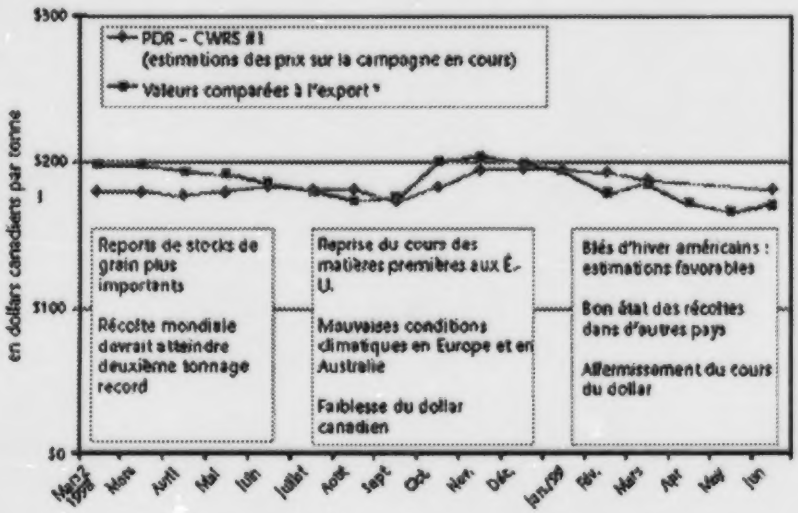
Les analystes de marché de la CCB ont pour tâche de combiner ensemble les estimations à la production et les disponibilités, de façon à prévoir le volume de demande par pays et pour déterminer le

volume de reports de stocks globaux et, individuellement, par pays exportateur. À partir de ces données, la tendance des prix est déterminée en fonction de 30 indices, dont les taux de subventions qu'adopteront les concurrents.

Les PDR traduisent l'évolution des comptes de mise en commun de la CCB

La dernière étape consiste à réconcilier les indices de prix (prévisions) avec les données recueillies par la CCB : livraisons anticipées par les producteurs, ventes confirmées et leurs montants, ventes par classe, par grade, par taux de protéine et par marché, taux de change entre les monnaies et frais estimés de mise en marché. Les contrats de livraison aident la CCB à déterminer avec plus d'exactitude les disponibilités en apportant les renseignements utiles en termes de quantités et de qualité de grain que les producteurs se sont engagés à livrer à contrat.

Au fur et à mesure que progresse la campagne et que les ventes de la CCB se concluent, c'est un pourcentage plus important du grain dans chaque compte qui se voit ainsi tarifié. Ces chiffres à leur tour apportent un complément de précision aux analyses des PDR. La fourchette des prix aux PDR se rétrécit dans la mesure où les dernières ventes ont moins d'impact sur le produit final de chaque compte de mise en commun.



Ce graphique indique la valeur moyenne de la fourchette des PDR – CWRS # 1 sur l'ensemble de la campagne de mise en marché 1998-99.

Les PDR (Perspectives De Rendement) de la CCB) sortent début mars et sont ensuite publiées chaque mois. Ces PDR traduisent les éléments clé agissant sur le cours du grain ainsi que les données que

les contrats de ventes réalisés permettent d'obtenir.

Les valeurs comparées à l'exportation de grains en concurrence indiquent une tendance relativement semblable sur toute la période, puisqu'elles sont dérivées des mêmes éléments du marché. Mais ces valeurs diffèrent des PDR dans la mesure où elles ne tiennent pas compte des ventes de grain réalisées, ni des cours à terme. Il s'agit là d'une indication de prix à un moment donné.

Le programme de ventes de la CCB en 1998-99 s'appuyait sur l'écoulement régulier des produits tout au long de l'exercice, de façon à répondre aux besoins de nos clients, tout en tenant compte du fait que nos réserves en blé (blé dur excepté) étaient restreintes, mais de bonne qualité et à teneur élevée en protéine. Nos analyses nous annonçaient une amélioration des prix en fin de période et nous avons pu profiter de cette tendance lorsque les prix se sont affermis vers la fin de l'automne et au début de l'hiver. Bien que les prix aient chuté au printemps 1999 à l'annonce de bons résultats des blés d'hiver américains et de perspectives encourageantes dans le reste du monde, l'impact de cette baisse ne se ressentait pas auprès des producteurs de l'Ouest canadien puisque l'essentiel des comptes de mise en commun était déjà vendu.

La Commission canadienne du blé
la force des Prairies dans le monde

Questions? Remarques? E-Mail:
questions@cwb.ca

© 1er janvier 1997. La Commission canadienne du blé. Tous droits réservés.

RAPPORT sur la mise en marche des céréales index

Pour bien comprendre les PDR

Les Perspectives De Rendement de la CCB sont la combinaison de prévisions des marchés et de renseignements exprimés par les ventes.

Les PDR de la CCB sont le meilleur outil dont vous disposez pour savoir ce que vous pouvez attendre de la vente de votre blé, blé dur, orge 1er choix et orge fourragère. Ces PDR sont publiées tous les mois par la CCB et diffusées à la radio et dans les publications agricoles; ces PDR sont également affichées dans les silos de collecte.

Certains facteurs entrant dans la détermination de ces PDR : bulletins météo, état des récoltes, ventes connues des concurrents sont à la disposition de tout analyste de marchés : à l'âge de l'Internet, ce ne sont pas les renseignements qui manquent.

Ce qui fait la différence, c'est le complément d'information que les PDR de la CCB apportent à ces renseignements: ventes réalisées à date, ventes anticipées, stocks encore à vendre et la propre analyse de la CCB concernant les aléas du temps et d'autres facteurs des marchés. Même si le détail des ventes de la CVB demeure confidentiel dans la mesure où ses concurrents aimeraient en savoir autant, les PDR sont la courroie de transmission qu'utilise la CCB pour renseigner les producteurs sur ce qui les concerne au premier chef – leur marge de profit.

À l'occasion de chaque PDR, la CCB profite de l'occasion pour commenter et partager avec les producteurs certains facteurs déterminants des marchés. Nos représentants par téléphone au 1-800-275 4292 sont là pour répondre à vos questions concernant le niveau des PDR dans chaque variété ou l'évolution des marchés. Des représentants de la CCB se trouvent également au sein de votre communauté pour répondre à vos questions.

La première PDR est publiée début mars, au moment où les producteurs de l'Ouest canadien ont besoin de renseignements pour prendre la meilleure décision concernant ce qu'ils vont planter. Par la suite, les PDR sont publiées le quatrième jeudi de chaque mois. En mars de l'année suivante, la moyenne des PDR devient une estimation du produit des ventes de la dernière récolte tandis qu'est

publiée une nouvelle PDR, qui signale la tendance des revenus sur la campagne à venir. Grâce aux PDR, les producteurs sont renseignés avant même que la campagne commence sur les perspectives de prix du grain commercialisé par la CCB; ceux-ci sont en outre périodiquement informés à mesure que progresse la période de commercialisation.

Première étape – réunir les éléments d'information

La première étape consiste à récupérer tous les éléments d'information économique pertinents : conditions météorologiques, ventes de céréales, marchés. Qui achète du grain? qui n'en achète pas? le temps a-t-il été favorable chez les producteurs concurrents? quelles sont les prévisions globales des marchés? à quel taux de subventions à l'exportation un concurrent peut-il s'attendre?

Les analystes de la CCB utilisent diverses sources d'information. Citons simplement les contacts de la CCB au sein de l'industrie internationale du grain, les bulletins d'information que diffusent les agences de presse dans le monde, les renseignements que nous communiquent les acheteurs ainsi que les rapports et analyses de nos employés CCB en déplacement.

L'analyse de l'état des récoltes à partir des conditions météorologiques dans telle ou telle partie du monde constitue un élément déterminant. Une récolte désastreuse ou bien encore une récolte extraordinaire peuvent entraîner des conséquences non négligeables sur les prix. En février, 70 pour 100 des récoltes dans le monde sont en état d'hibernation ou n'ont pas encore été semées. Dès le printemps et l'été, les récoltes dans les pays exportateurs sont en train de mûrir et le temps joue un rôle crucial dans les efforts qui consistent à déterminer quelle sera la production et quels seront les prix. D'octobre à décembre, c'est dans l'hémisphère sud que sont récoltées les céréales et que sont plantées les récoltes dans l'hémisphère nord. Lorsque le rapport entre l'offre et la demande se rétrécit, le moindre incident météorologique peut sérieusement contribuer à la volatilité des prix.

Les estimations sans cesse remises à jour en matière de production, de grade et de protéine tant au Canada que dans le reste du monde par les principaux exportateurs et importateurs influencent l'analyse de l'offre et de la demande ainsi que la tendance des prix. La CCB surveille le progrès des récoltes dans près de 60 pays, portant son attention non seulement sur l'orge et le blé, mais aussi sur le maïs, les oléagineux et autres céréales secondaires.

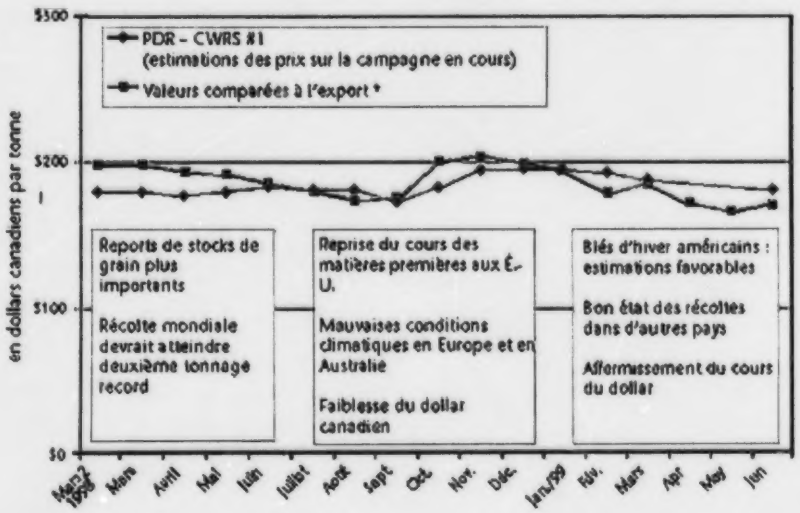
Les analystes de marché de la CCB ont pour tâche de combiner ensemble les estimations à la production et les disponibilités, de façon à prévoir le volume de demande par pays et pour déterminer le

volume de reports de stocks globaux et, individuellement, par pays exportateur. À partir de ces données, la tendance des prix est déterminée en fonction de 30 indices, dont les taux de subventions qu'adopteront les concurrents.

Les PDR traduisent l'évolution des comptes de mise en commun de la CCB

La dernière étape consiste à réconcilier les indices de prix (prévisions) avec les données recueillies par la CCB : livraisons anticipées par les producteurs, ventes confirmées et leurs montants, ventes par classe, par grade, par taux de protéine et par marché, taux de change entre les monnaies et frais estimés de mise en marché. Les contrats de livraison aident la CCB à déterminer avec plus d'exactitude les disponibilités en apportant les renseignements utiles en termes de quantités et de qualité de grain que les producteurs se sont engagés à livrer à contrat.

Au fur et à mesure que progresse la campagne et que les ventes de la CCB se concluent, c'est un pourcentage plus important du grain dans chaque compte qui se voit ainsi tarifié. Ces chiffres à leur tour apportent un complément de précision aux analyses des PDR. La fourchette des prix aux PDR se rétrécit dans la mesure où les dernières ventes ont moins d'impact sur le produit final de chaque compte de mise en commun.



Ce graphique indique la valeur moyenne de la fourchette des PDR – CWRS # 1 sur l'ensemble de la campagne de mise en marché 1998-99.

Les PDR (Perspectives De Rendement) de la CCB) sortent début mars et sont ensuite publiées chaque mois. Ces PDR traduisent les éléments clé agissant sur le cours du grain ainsi que les données que

les contrats de ventes réalisés permettent d'obtenir.

Les valeurs comparées à l'exportation de grains en concurrence indiquent une tendance relativement semblable sur toute la période, puisqu'elles sont dérivées des mêmes éléments du marché. Mais ces valeurs diffèrent des PDR dans la mesure où elles ne tiennent pas compte des ventes de grain réalisées, ni des cours à terme. Il s'agit là d'une indication de prix à un moment donné.

Le programme de ventes de la CCB en 1998-99 s'appuyait sur l'écoulement régulier des produits tout au long de l'exercice, de façon à répondre aux besoins de nos clients, tout en tenant compte du fait que nos réserves en blé (blé dur excepté) étaient restreintes, mais de bonne qualité et à teneur élevée en protéine. Nos analyses nous annonçaient une amélioration des prix en fin de période et nous avons pu profiter de cette tendance lorsque les prix se sont affermis vers la fin de l'automne et au début de l'hiver. Bien que les prix aient chuté au printemps 1999 à l'annonce de bons résultats des blés d'hiver américains et de perspectives encourageantes dans le reste du monde, l'impact de cette baisse ne se ressentait pas auprès des producteurs de l'Ouest canadien puisque l'essentiel des comptes de mise en commun était déjà vendu.

La Commission canadienne du blé
la force des Prairies dans le monde

Questions? Remarques? E-Mail:
questions@cwb.ca

© 1er janvier 1997. La Commission canadienne du blé. Tous droits réservés.

CWRS et CWAD: les producteurs désormais rémunérés en fonction de taux de protéine plus précis

La CCB, de concert avec les producteurs, les compagnies de grains et la Commission canadienne du grain, a mis en place un système de paiement aux producteurs qui les rétribue en fonction du taux précis de protéine à leurs livraisons. Cette modification a été introduite pour que vous soyez payés à la juste valeur du grain que vous livrez.

À compter du 1er août 1999, le paiement du taux de protéine de blé ou blé dur se fera sur une échelle graduée au 1/10ème. Cette échelle de paiements concerne le blé CWRS 1 & 2, à 12-15 pour 100 de protéine et le blé dur 1 & 2, à 12,5-14 pour 100 de protéine. Tous les autres grades conservent l'ancienne échelle de tarification en vigueur avant le 1er août 1999. Nous examinons pour l'instant la possibilité d'étendre cette comptabilité à d'autres variétés de CWRS et de CWAD.

Auparavant, les producteurs étaient rémunérés pour la protéine de leur blé sur la base de graduations à l'échelle de 0,5 pour 100. Exemple : si vous livriez du CWRS # 1 à 13,2 pour 100 de protéine, vous ne touchiez pas plus que si vous aviez livré du CWRS #1 à 13 pour 100. Désormais, vous toucherez le paiement initial prévu au blé CWRS #1 en fonction du véritable taux de protéine à 13,2 pour 100 – paiement qui traduit mieux la valeur de votre grain.

Ce nouveau système de paiements arrange les producteurs en les avertissant plus précisément des cours de la protéine et ainsi en les assistant dans leurs pratiques agronomiques et en leur indiquant à l'occasion comment extraire davantage de protéine des quantités disponibles. Ce nouveau système aide également la CCB en la renseignant sur les quantités de protéine disponibles dans le cadre de sa stratégie commerciale.

De façon à collecter les renseignements nécessaires à la mise en place de ce nouveau système de paiements, vous allez voir des changements à votre certificat de producteur ou à votre bon de paiement. Désormais, une case indiquera le taux de protéine sur votre certificat de producteur. Également, un seul certificat de producteur pourra entériner plusieurs livraisons. Auparavant, si vous livriez du blé à 13,5 pour 100 et du blé à 13,0 pour 100, il fallait deux certificats. Depuis le 1er août 1999, ces deux livraisons

seront portées sur un seul certificat de producteur. Ce certificat du producteur signalera une livraison de blé à 13,5 pour 100 et une autre livraison à 13,0 pour 100.

La Commission canadienne du blé
la force des Prairies dans le monde

Questions? Remarques? E-Mail:
questions@cwb.ca

© 1er janvier 1997. La Commission canadienne du blé. Tous droits réservés.

Changements à l'échelle des grades en 1999-2000

Élimination du grade #1 d'Orge Extra CW

Depuis le 1er août 1999, le poids spécifique de l'orge de l'Ouest canadien (CW) no. 1 passe à 50,5 livres par boisseau et celui de l'orge de l'Ouest canadien no. 2 passe à 45,7 livres par boisseau. Résultat: la Commission canadienne des grains a supprimé la classification de l'orge Extra no.1 de l'Ouest canadien.

Modifications aux seuils de tolérance à la fusariose, blés CWES et CWRS

Classe	Grade	Tolérance 1998-99 (%)	Tolérance 1999-2000 (%)
CWRS	2	2,0	1,0
CWES	1	2,0	1,0
	2	2,0	1,0

Modifications aux seuils de tolérance à la cécydomyie, blés CWES et CWRS

Classe	Grade	Tolérance 1998-99 (%)	Tolérance 1999-2000 (%)
CWRS	2	8,0	5,0
	3	25,0	10,0
CWES	1	8,0	2,0
	2	25,0	5,0

La Commission canadienne du blé
la force des Prairies dans le monde

Questions? Remarques? E-Mail:
questions@cwb.ca

© 1er janvier 1997. La Commission canadienne du blé. Tous droits réservés.

Rappels importants aux producteurs d'orge 1er choix

14 jours
Un sélectionneur a 14 jours pour accepter votre orge à compter de la date où vous lui remettez votre échantillon et votre offre. Durant cette période, vous n'êtes pas autorisé à soumettre votre grain à un autre sélectionneur. Après 14 jours, vous pourrez offrir votre grain à un autre sélectionneur ou bien le conserver pour le voir accepté par le sélectionneur initial.

Échantillons
S'assurer que votre sélectionneur reçoit bien des échantillons de votre orge à l'année longue pour s'assurer qu'elle est bien toujours en état de malt. Toujours faire parvenir un échantillon en provenance de vos cellules d'entreposage.

Au coffre-fort
L'échantillon caractérisant votre récolte d'orge est conservé en coffre-fort au silo de collecte. En cas de différend au déchargement, l'échantillon au coffre-fort sera comparé à l'échantillon déchargé pour établir qu'il s'agit bien de votre grain. L'échantillon en coffre-fort sert également de norme de référence des paiements d'entreposage au cas où votre orge serait rejetée à cause d'un taux de germination insuffisant.

Intégrité variétale
L'intégrité variétale est un facteur important pour les acheteurs d'orge de brasserie car elle est un facteur de la qualité du produit fini. De façon à préserver notre relation avec nos clients, ce facteur de l'intégrité variétale fait désormais partie des clauses du contrat d'entreposage et livraison d'orge 1er choix. Si le sélectionneur devait recevoir une variété d'orge non prévue au contrat, le sélectionneur annulera la livraison et aura le choix de prélever des dommages–intérêts.

La Commission canadienne du blé
la force des Prairies dans le monde

Questions? Remarques? E-Mail:
questions@cwb.ca

© 1er janvier 1997. La Commission canadienne du blé. Tous droits réservés.

Indemnités d'entreposage et de livraison de variétés spécifiques

La CCB va payer directement les producteurs d'orge 1er choix pour leur entreposage à partir de la date du contrat signé avec le sélectionneur jusqu'à livraison par le producteur à un silo de collecte, à une usine de malt à un moulin ou à un wagon.

La CCB versera directement aux producteurs une indemnité pour toutes livraisons effectuées dans le cadre de programmes de livraisons de variétés spécifiques signés entre le 1er octobre 1999 et la livraison.

Barème de l'indemnité d'entreposage:

du 1er au 90ème jour	0,03 dollar par tonne et par jour
du jour 91 à 180	0,05 dollar par tonne et par jour
du jour 181 à la livraison	0,07 dollar par tonne et par jour

La Commission canadienne du blé
la force des Prairies dans le monde

Questions? Remarques? E-Mail:
questions@cwb.ca

© 1er janvier 1997. La Commission canadienne du blé. Tous droits réservés.

Orge 1er choix : les agents déshydratants ne sont pas autorisés

Le groupe de travail de l'orge de brasserie a introduit un certain nombre de changements au contrat 1999-2000 d'entreposage et de livraison d'orge 1er choix. Du nouveau pour la campagne 1999-2000 : votre contrat stipule que vous ne pourrez pas avoir traité votre orge à contrat avec aucun agent déshydratant ou glyphosate avant la moisson. Les sélectionneurs refuseront tout grain traité car les clients refusent ces traitements. Si un déshydratant ou glyphosate devait être détecté dans votre livraison, vous risquez d'être mis en défaut et de vous voir facturer des dommages-intérêts.

Orge 1er choix : augmentation des dommages-intérêts

Le producteur doit verser des dommages-intérêts lorsqu'il livre moins de 85 pour 100 du tonnage au contrat. Du nouveau en ce qui concerne les livraisons sur la campagne 1999-2000 : les dommages-intérêts couvriront les frais de la CCB et du sélectionneur. Ces dommages intérêts passent d'un minimum de 6 dollars la tonne (maximum : 15 dollars) sur la campagne 1998-99 à un minimum de 6 dollars la tonne (maximum : 25 dollars la tonne) pour les livraisons sur la campagne 1999-2000.

La Commission canadienne du blé
la force des Prairies dans le monde

Questions? Remarques? E-Mail:
questions@cwb.ca

© 1er janvier 1997. La Commission canadienne du blé. Tous droits réservés.

Questions des producteurs à la CCB

Quand un producteur appelle la ligne à frais virés de la CCB, il a accès à une mine de renseignements. Perspectives De Rendement, estimations du mouvement du grain, renseignements individuels concernant leurs contrats et leurs comptes de producteurs – tout y est.

Quand les agriculteurs commencent à tramiller dans les champs, c'est ausi une période intense pour leur agence de commercialisation. Chaque semaine, le numéro 1-800-275-4292 reçoit plus de 3000 appels : appelez-nous pour en savoir plus.

Contrats

Comment est-ce que la CCB détermine les taux d'acceptation de grain à contrat?
Nous acceptons les quantités de grain dont nous savons qu'elles feront l'objet d'un appel de livraison avant la cloture de la campagne agricole. Pour déterminer les quantités, nous tenons compte des opportunités de ventes par rapport aux quantités prévues à contrat, tout en évaluant le rendement prévu du système de manutention du grain en question.

Comment est-ce que je peux savoir ce que la CCB a réceptionné aux termes d'une série spécifique de contrats de livraison?

La CCB annonce les taux d'acceptation dans les 18 jours qui suivent la date limite d'enregistrement au contrat en question. Ces taux d'acceptation sont disponibles auprès des sources suivantes: par téléphone au 1 800 275 4292, sur le site web de la CCB: www.cwb.ca, à votre silo de collecte, auprès de votre représentant de district et dans certains organes de la presse agricole.

En ce qui me concerne, le système de quotas me convenait tout à fait. Pourquoi êtes-vous passé à un système à contrat et quels en sont les avantages?

La CCB a introduit le système de livraisons à contrat parce que son objectif fondamental demeure l'optimisation des revenus des producteurs. En sachant les volumes et la qualité disponibles dans les champs, nous pouvons réagir rapidement lorsque se présente une opportunité de vente et ces renseignements nous sont d'une grande

utilité pour augmenter les revenus. Quand certains grains et taux de protéine sont en forte demande, nous pouvons dégager des primes intéresssantes au bénéfice des agriculteurs parce que nous savons la qualité, les volumes et les intentions de livraison du grain à contrat. Enfin, par e que nous avons une idée précise des tonnages, de leurs emplacements et de la qualité du grain, nous pouvons déterminer la méthode la plus rentable de l'acheminer du silo à port. L'ancien système à quota ne nous donnait pas toutes ces informations sur les tonnages et qualité de grains disponibles et ne nous renseignaient pas non plus sur les intentions des producteurs.

Quelle est la différence entre la livraison de 40 tonnes minimum sur la base de la superficie et un appel à contrat?

Livraison minimum de 40 tonnes sur la base de la superficie :
Quand la CCB procède à un appel sur la base de la superficie, le producteur a le choix de livrer ou bien :

- le tonnage à l'appel multiplié par le nombre d'acres enregistrés dans cette variété et ce grade, ou
- 40 tonnes par Carnet de livraisons, selon que l'une ou l'autre option révèle le tonnage le plus élevé.

Clause de 40 tonnes minimum sur appels à contrat :

Quand la CCB procède au premier appel de livraison à contrat, le producteur a le choix de livrer (sans dépasser le tonnage prévu à contrat):

- le tonnage de grain et grade à l'appel,
  ou bien
- 40 tonnes de la classe du grain à l'appel.

Cette disposition s'applique au blé roux de printemps de l'Ouest canadien (CW), au blé roux de printemps Canada Prairie, au blé blanc de printemps Canada Prairie, au blé de force CW, au blé roux d'hiver CW, au blé blanc tendre de printemps CW, à l'orge fourragère CW, au blé dur ambré CW et à l'orge CW.

Pourquoi est-ce que je suis légalement tenu de livrer du grain à contrat avec la CCB quand vous ne pouvez même pas garantir que vous en réceptionnerez la totalité?

Pour bénéficier d'un contrat en bonne et due forme, les deux signataires doivent s'entendre sur les clauses de ce contrat. C'est pourquoi il est indispensable de disposer d'une offre à contrat et d'une acceptation à contrat. Lorsque vous remplissez votre contrat CCB au silo, vous vous engagez à livrer à la CCB. Vous vous

engagez à offrir et livrer une quantité spécifique et une qualité spécifique de grain dans un certain laps de temps.

Lorsque la CCB annonce un volume d'acceptation dans les 18 jours suivant la date limite d'enregistrement au contrat, ceci signifie que la CCB entérine sous conditions votre offre à contrat. Si ce sont 100 pour 100 qui sont à l'appel, la CCB laisse entendre qu'elle honore votre contrat dans sa forme originale. La CCB est alors tenue de faire appel de la totalité du tonnage avant la fin de la campagne agricole. Si ce sont moins de 100 pour 100 qui font l'objet d'un appel, vous avez 14 jours pour annuler votre contrat. Si vous n'annulez pas votre contrat, les deux parties s'entendent sur les Conditions du contrat et celui-ci a force exécutoire et définitive.

Quelle catégorie de contrat me convient davantage si je veux profiter au maximum des opportunités de livraison?

La CCB offre quatre séries de contrats de façon à apporter un maximum de flexibilité au producteur. À mesure que chaque série arrive à son terme, les opportunités de livraison risquent de diminuer. Étant donné que la CCB doit faire appel de tout le grain accepté avant la fin de la campagne agricole, elle doit non seulement analyser les opportunités de ventes et la capacité du système de manutention du grain. Ceci veut dire que si les opportunités de ventes sont moins importantes à ce stade de la campagne, ou bien s'il y a congestion du système de manutention et de transport du grain, ceci peut amener la CCB à réduire le volume à l'appel et sous garantie d'un appel de livraison à contrat ultérieur.

Pour profiter au maximum des opportunités de livraison, vous devriez considérer de signer un contrat de série A. Les appels à contrat sont lancés dès le début de la campagne et des dates limite sont annoncées au cours de la campagne de façon à encourager les livraisons pour répondre aux besoins des ventes. Étant donné que la CCB garantit la livraison de la totalité du tonnage accepté, la CCB saura ainsi vous laisser savoir très tôt en campagne quelles sont vos opportunités de livraison.

Comment fonctionnent les reports dans les appels à contrat? comment est-ce que cela affecte l'obligation de livrer 40 tonnes minimum?

Si vous cochez la case Report à votre contrat CCB, vous vous engagez automatiquement à livrer ce grain à une série ultérieure si la première série ne répond pas à la totalité de votre contrat. Cette option vous épargne un déplacement au silo de collecte si le grain n'est pas entièrement accepté; cette option réduit également les tâches administratives par le personnel du silo.

Exemple : vous avez signé un contrat de Série A pour 100 tonnes et il n'y en a que 80 qui sont acceptées en série A; 20 tonnes seront automatique- ment reportées en série B.

Si le taux d'acceptation en série B devait être de 50 pour 100, vous pourrez livrer 10 tonnes selon le tonnage prévu au contrat multiplié par le taux d'acceptation (20 tonnes x 50 pour 100). Cependant, étant donné qu'il y a un tonnage minimum de 40 tonnes, vous serez autorisé à livrer à concurrence du tonnage à votre contrat, soit 20 tonnes.

Série	**Tonnage offert**	**Seuil**	**Tonnage accepté (40 tonnes minimum)**	**Reports**	**Tonnage livrable**
A	100	80%	80	80	20
B	20	50%	10	20	0

Dates limites d'appels à contrat

Série A (CWRW)	le 17 septembre 1999
Série A	le 29 octobre 1999
Série B	le 31 décembre 1999
Série C	le 29 février 1999
Série D	le 31 mai 1999

Quel est le détail du programme qui inciterait les compagnies de silos à payer le producteur d'orge de brasserie à la livraison? Est-ce que ce programme fonctionne comme il faut?

Nous ne disposons pas des chiffres définitifs pour la campagne 1998-99 (première année d'un programme sur deux ans), mais les premières estimations indiquent que 88 pour 100 du tonnage d'orge de brasserie était acheté au silo. Ce pourcentage est nettement en hausse par rapport aux 25 pour 100 en 1997-98 et aux 10 pour 100 en 1996-97.

Pour qu'une compagnie de silo soit éligible à un paiement aux termes de ce programme, celle-ci doit réaliser 80 pour 100 au moins de ses activités en orge de brasserie dans les deux années que ouvre le programme : 1998-99 et 1999-2000. L'objectif consiste à voir le producteur payé à la livraison dans un pourcentage de 80 pour 100 du tonnage en orge 1er choix d'ici la campagne 19992-000. Les compagnies de silos qui réussissent ce pourcentage toucheront une indemnité de 1,50 dollar par tonne maximum sur cette période de

deux ans. Ce programme prend fin en 19992-000.

Que dois-je faire si je ne suis pas d'accord avec le grade que j'obtiens pour mon orge au silo de collecte?

Si vous n'êtes pas d'accord avec le silo, vous et le directeur de silo devrez envoyer un échantillon représentatif aux services de la Commission canadienne des grains (CCG). Dans l'interim, le directeur de silo émettra un bon de réception temporaire pour le tonnage livré. La CCG analysera l'échantillon d'orge et déterminera un grade pour la somme de 24 dollars par échantillon maximum. Cette détermination est sans appel et votre paiement initial reflétera cette détermination.

Adresses des centres de la CCG :

- 1054, chemin Pembina, Winnipeg, Manitoba R3T 1Z8
- Unité 3, 559 # 8ème rue, Brandon, Manitoba R7A 3X8
- 124 – 1ère avenue Est, C.P. 870 Melville, Saskatchewan SOA 2PO
- 1410, rue Caribou Ouest, Moose Jaw, Saskatchewan S6H 7S9
- Bureau 101 – 105 North Road Saskatoon, Saskatchewan S7N 4L5
- 611, avenue Railway Weyburn, Saskatchewan S4H OA9
- Baie # 1, 6020 – 11ème rue SE Calgary, Alberta T2H 2L7
- 540 – 36ème rue SE Lethbridge, Alberta T1H 5H6
- 11472 – 149 rue Edmonton, Alberta T5M 1W

La Commission canadienne du blé
la force des Prairies dans le monde

Questions? Remarques? E-Mail:
questions@cwb.ca

© 1er janvier 1997. La Commission canadienne du blé. Tous droits réservés.

Comment les wagons de chargement sont-ils assignés à votre point de livraison?

La Commission canadienne retient des wagons pour acheminer le blé, le blé dur et l'orge nécessaires aux ventes. Ces wagons sont attribués aux compagnies de grains, qui opèrent dans 12 zones géographiques à travers les Prairies. Ce sont alors les compagnies de grains qui décident du parcours ferroviaire à l'intérieur de chaque zone et des wagons qui seront envoyés à tels silos dans telle zone.

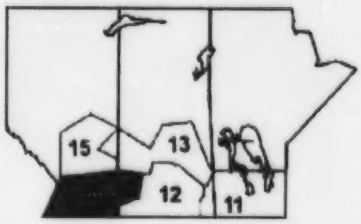
Le système d'allocation par zone existe depuis un an. Le changement était introduit pour donner plus de souplesse aux compagnies de grains quant à la façon dont les gèrent leurs installations et pour les aider à utiliser leur inventaire entrée-sortie.

Lorsque les compagnies de grains assignent un wagon à tel silo de collecte, elles doivent charger le grain et grade déterminé par la CCB pour répondre à ses engagements de ventes domestiques et étrangères. Les compagnies de silos sont soucieuses d'améliorer l'efficacité du rendement de leurs installations et dervaient répercuter toutes économies de fonctionnement aux producteurs.

Avant l'adoption de l'attribution par zone, la CCB attribuait la part qui lui revenait des wagons disponibles aux compagnies de grains en fonction des parcours ferroviaires. Dans l'Ouest canadien existaient 220 parcours ferroviaires.

La CCB désormais attribue les wagons par zone en fonction du volume de grain consigné à la CCB à contrat et en fonction des variétés et grades stipulés aux contrats de ventes. Le nombre de wagons attribués par la CCB n'a pas changé avec l'adoption du nouveau système.

Dans le cadre de l'attribution par zone, la CCB conserve son rôle fondamental dans le transport. C'est la CCB en fait qui veille à ce que le grain de telles normes parvienne à telle destination pour répondre aux stipulations de tel contrat de vente. De la même façon, la CCB peut garantir aux producteurs qu'ils pourront livrer leur grain durant la campagne agricole.



La CCB attribue les wagons aux compagnies de grains opérant dans une zone en fonction du volume pondéré de leurs activités respectives. Exemple ci-contre des activités de transport de grain pour la semaine 8 en zone 14 (sud de l'Alberta, sud ouest de la Saskatchewan).

Nombre de wagons attribués à la CCB:		3325
Attributions de la CCB à:	Compagnie A	40
	Compagnie B	74
	Compagnie C	9
	Compagnie D	183
	Compagnie E	47
	Compagnie F	55
	Compagnie G	45
	Compagnie H	47

La Commission canadienne du blé
la force des Prairies dans le monde

Questions? Remarques? E-Mail:
questions@cwb.ca

© 1er janvier 1997. La Commission canadienne du blé. Tous droits réservés.

Options de paiement: la CCB voudrait savoir ce qu'en pensent les producteurs

La CCB organisait il y a quelque temps des réunions d'information et a mené un sondage destiné à jauger l'intérêt des producteurs dans les trois options de paiement pour leur fournir davantage de flexibilité et améliorer leur trésorerie. Les options en question sont le contrat à prix fixe, le retrait anticipé du compte de mise en commun et la possibilité d'un prêt contre avoirs au compte.

Le contrat à prix fixe permettrait au producteur de se voir un prix garanti pour son grain CCB avant que commence la campagne. Ce prix serait fonction des Perspectives De Rendement, moins une ristourne pour le risque, la valeur de l'argent et les frais d'administration. Le paiement intégral se ferait à la livraison et la CCB serait quitte de tout paiement supplémentaire.

Le retrait anticipé du compte de mises en commun permettrait au producteur de retirer son argent durant la campagne, au lieu d'attendre les paiements ultérieurs (ajustements, intérimaires) de la CCB. Le prix serait fonction des PDR en cours, moins la risyourne pour risque, pour la valeur de l'argent et pour frais administratifs. La CCB émettrait le paiement, moins les réductions nécessaires.

Le programme qui consisterait à établir un prêt sur avoirs au compte permettrait au producteur d'emprunter contre l'équivalent de ses livraisons au(x) compte(s) de mise en commun CCB. Le montant du prêt serait fonction de l'estimation de rendement du compte de l'année en cours (EDR). Le prêt et les intérêts seraient récupérés sur les paiements CCB. Une fois que le prêt et les intérêts ont été remboursés, toutes sommes en sus au compte seraient payées au producteur. S'il n'y a pas les fonds suffisants pour rembourser le prêt, le producteur devra s'en acquitter autrement ou bien sur paiements CCB ultérieurs. Cette option demeure sujette aux modifications nécessaires à la Loi sur la Commission canadienne du blé.

Les opinions reçues à la suite du sondage et de réunions de travail nous indiquent que les producteurs dans leur ensemble sont favorables à un examen de ces options de paiement de leur grain CCB. la plupart des producteurs interrogés se déclarent en faveur d'au moins une des options proposées. Votre conseil d'administration se penche présentement sur les résultats de ces

La Commission canadienne du blé
la force des Prairies dans le monde

Questions? Remarques? E-Mail:
questions@cwb.ca

© 1er janvier 1997. La Commission canadienne du blé. Tous droits réservés.

La Fondation de recherche sur le grain de l'Ouest (WGRF)

Cet organisme (WGRF) gère la déduction volontaire sur les paiements CCB pour conduire ses recherches en sélection végétale.

Prélèvement sur le blé: 20 cents par tonne
Prélèvement sur l'orge: 40 cents par tonne

Ces fonds sont utilisés par la WGRF pour développer de nouvelles variétés de blé et d'orge avec de plus forts rendements, plus de résistance aux maladies et de meilleures qualités à l'utilisation finale.

Cette déduction s'applique à toutes les livraisons CCB, sauf en Alberta où un programme provincial existe déjà pour l'orge.

Pour vous dégager de cette déduction pour la campagne 1998-99, vous devrez en avertir la WGRF par courrier ou par télécopie avant le 31 octobre 1999. Veuillez indiquer votre nom, la campagne, le/les numéros d'identification de producteur CCB et l'adresse au complet. Veuillez faire parvenir votre demande à:

Western Grain Research Foundation
118, chemin Veterinary
Saskatoon, SK S7N 2R4
Tél.: (306) 975-0060
Télécopieur: (306) 975-3766

La Commission canadienne du blé
la force des Prairies dans le monde

Questions? Remarques? E-Mail:
questions@cwb.ca

© 1er janvier 1997. La Commission canadienne du blé. Tous droits réservés.

Du nouveau aux avances de paiement sur la campagne 1999-2000

Déclaration de garantie: un seul formulaire

Une société, une entreprise, un partenariat, une coopérative ou toute autre forme d'entreprise n'a désormais plus besoin que d'une seule Déclaration de garantie pour vos avances de paiements sur la campagne 1999-2000 et après, à condition toutefois qu'il n'y ait pas de changements à la structure de votre société. Ces formulaires de Déclaration garantie sont disponibles auprès de votre directeur de silo. Garder votre exemplaire pour référence ultérieure.

Les colonies hutterites n'ont elles aussi besoin que d'une seule Garantie pour toutes avances consenties sur la campagne 1999-2000 et après, s'il n'y a pas eu de changements à la structure: actionnaires, partenaires, membres ou propriétaires. Les colonies oeuvent obtenir leur formulaire de Garantie auprès de la CCB.

Avances de paiement 1999-2000:tarifs

Ble	60,00$
Ble dur	65,00$
Orge	35,00$
Orge 1er choix	60,00$

Intérêts sur les remboursements en espèces

Comme l'exige la réglementation fédérale, les remboursements d'un montant supérieur à 500 dollars ou 10 pour 100 de la valeur de l'avance (selon que l'un ou l'autre montant est supérieur) devront payer des intérêts. Ces remboursements en espèces sont tous paiements qui ne représentent pas des déductions sur livraisons d'orge ou de blé.

Des intérêts seront prélevés sur le montant à rembourser autorisé et déduits du principal. Le taux d'intérêt courant plus cinq pour cent seront comptabilisés à compter de la date d'émission de l'avance jusqu'à la date de remboursement. Aucuns intérêts supplémentaires ne viendront grever ces intérêts sur l'avance, à moins que le compte soit mis en défaut et que les intérêts prescrits soient toujours en souffrance. Les intéressés recevront un état de compte indiquant le

montant d'intérêts à verser.

Si vous livrez à des installations qui ne prennent pas de déductio: parcs d'engraissement, par exemple, vous n'aurez pas d'intérêts à payer tant que vous justifierez de reçus identifiant les installations, le volume livré, la variété de grain et la date de vos livraisons.

Remettre vos reçus et, le cas échéant, les déductions correspondantes à la CCB dans les sept jours qui suivront la vente.

La Commission canadienne du blé
la force des Prairies dans le monde

Questions? Remarques? E-Mail:
questions@cwb.ca

© 1er janvier 1997. La Commission canadienne du blé. Tous droits réservés.

Liste d'agents agréés de la CCB

Liste des compagnies de grains qui achètent et entreposent du grain de la CCB.

Nom de la compagnie	Siège social	Emplacement
Agricore	Winnipeg, MB	MB, SK, AB
ConAgra Grain, Canada	Winnipeg, MB	MB et SK
Louis Dreyfus Canada Ltée	Calgary, AB	MB,SK et AB
Cargill Ltée	Winnipeg, MB	MB, SK et AB
N.M. Paterson & Sons Ltd.	Winnipeg, MB	MB et SK
Parrish & Heimbecker Ltd.	Winnipeg, MB	MB, SK et AB
Pioneer Grain Company Ltd	Winnipeg, MB	MB, SK et AB
Saskatchewan Wheat Pool	Regina, SK	MB, SK et AB
United Grain Growers Ltd.	Winnipeg, MB	MB, SK et AB
Weyburn Inland Terminal Ltd	Weyburn, SK	Weyburn, SK
Terminal 22 (1998) Inc.	Balcarres, SK	Balcarres, SK
Great Northern Grain Terminals	Nampa, AB	Nampa, AB
Delmar Commodities Ltd	Winnipeg, MB	Jordan, MB
TriLake Agri Ltd.	Killarney, MB	Killarney, MB
Mid Sask Terminal Ltd.	Watrous, SK	Amazon, SK
Mainline Terminal Ltd	Moosomin, SK	Moosomin, SK
Prairie Mountain Agri Ltd	Roblin, MB	Roblin, MB
South West Terminals	Gull Lake, SK	Antelope, SK
North West Terminals	Unity, SK	Unity, SK
North East Terminals	Unity, SK	Wadena, SK
Seedtec Ltd	Regina, SK	Qu'Apelle, SK

Ritchie Patrick Agencies	Viking, AB	Viking, AB
Great Sandhills Terminal	Leader, SK	Leader, SK

Agents autorisés durant la campagne 1998-99.

La Commission canadienne du blé
la force des Prairies dans le monde

Questions? Remarques? E-Mail:
questions@cwb.ca

© 1er janvier 1997. La Commission canadienne du blé. Tous droits réservés.

Représentants de district de la CCB

1. Bert Dupasquier
   Winnipeg, Manitoba
   Ph:(204) 253-4615
   Cell:(204) 981-4650
2. Art Thiessen
   Brandon, Manitoba
   Ph:(204) 727-9073
   Cell:(204) 729-1598
3. Andy Klippenstein
   Moosomin, Saskatchewan
   Ph:(306) 435-3385
   Cell:(306) 435-0164
4. Jack Gardner
   Yorkton, Saskatchewan
   Ph:(306) 782-4565
   Cell:(306) 621-3846
5. Howard Breadner
   Melfort, Saskatchewan
   Ph:(306) 752-1885
   Cell:(306) 921-7281
6. Eron Gross
   Bureau régional de Regina
   Ph:(306) 751-2693
   Cell:(306) 861-7669
7. Mel Ashcroft
   Bureau régional de Regina
   Ph:(306) 751-2692
   Cell:(306) 536-7085
8. Robert Chapman

Swift Current, Saskatchewan
Ph:(306) 778-9102
Cell:(306) 741-7972

10. John Hamilton
    Saskatoon, Saskatchewan
    Ph:(306) 384-7880
    Cell:(306) 221-3989
11. Shaun Gardner
    Dalmeny, Saskatchewan
    Ph:(306) 254-4588
    Cell:(306) 463-9589
12. Ken Bell
    North Battleford, Saskatchewan
    Ph:(306) 386-2344
    Cell:(306) 441-3011
14. Bob Tricker
    Airdrie, Alberta
    Ph:(403) 948-2500
    Cell:(403) 540-0659
15. Orlando Nickel
    Wainwright, Alberta
    Ph:(780) 842-5774
    Cell:(780) 871-1454
16. Vic Schapansky
    Lethbridge, Alberta
    Ph:(403) 381-8837
    Cell:(403) 330-8730
17. Dale Abrey
    St. Albert, Alberta
    Ph:(780) 458-1431
    Cell:(780) 499-1648
18. Glenn Tole
    Grande Prairie, Alberta
    Ph:(780) 513-3676
    Cell:(780) 814-2496
    Patrick Weatherald

Bureau régional de Regina

Ph:(306) 751-2694

La Commission canadienne du blé
la force des Prairies dans le monde

Questions? Remarques? E-Mail:
questions@cwb.ca

© 1er janvier 1997. La Commission canadienne du blé. Tous droits réservés.

Coûts du transport d'une tonne de grain imputés au producteur

Les tarifs qui apparaissent ci-dessous sont les coûts réels de manutention et transport d'une tonne de blé de la région de Regina en Saskatchewan.

	Coût (en dollars/tonne)		
	1985-86	**1995-96**	**1997-98**
coûts au silo			
1. **Frais d'élévation et de retrait des impuretés:** Ce prélèvement correspond à ce que la compagnie touche à la pesée et à l'élévation du grain, au retrait des impuretés et au chargement dans les wagons. Le chiffre utilisé correspond à la retenue moyenne pondérée sur la campagne 1997-98.	**7.93**	**11.65**	**12.77**
2. **Frais d'entreposage:** Cette contribution correspond à l'entreposage du grain au silo de collecte et sert aux compagnies de grain à les rétribuer pour l'argent qu'elles doivent emprunter pour payer les producteurs au nom de la CCB. Le chiffre indiqué pour 1998 correespond au montant de la contribution prélevée sur le produit de la campagne 1997-98.	**4.23**	**$3.26**	**2.85**
Frais totaux au silo	**12.16**	**14.91**	**15.62**
Frais de chemins de fer			
1. **Cotisation au transport par**	**5.50**	**33.67**	**36.80**

	voie ferrée. Cemontant est immédiatement déduit du paiement initial au producteur et est touché par les chemins de fer à titre de paiement de l'acheminement du grain du silo au terminal. Pour ce calcul, nous nous sommes basés sur un point de livraison à Regina.			
2.	**Frais de transport supplémentaires:** Fraisadditionnels encourus au transport de grain à partir de secteurs désavantagés pour satisfaire les besoins d'un client.	**0.43**	**1.79**	**1.52**
Frais totaux de chemins de fer		**5.93**	**35.46**	**38.32**
Frais de silo - Vancouver				
1.	**Frais d'élévation en silo terminal de réception/expédition:** Cette contribution sert à indemniser les compagnies de grain pour la réception, l'élévation ensilo terminal du grain et son chargement sur bateau.	**4.31**	**6.33**	**7.00**
2.	**Droits de quai.** Somme forfaitaire versée par la CCB à la Commission nationale des ports pour utilisation de leurs installations à quai.	**0.09**	**0.14**	**0.15**
3.	**Frais de la Commission canadienne des grains:** Frais de pesée, de gradation et d'annulation des reçus d'entreposage en silo sont pris en charge par l'agent de la CCB. L'agent est ensuite remboursé par la CCB. Ce tarif de la CGC fait partie du coût FOB (franco à bord), départ côte ouest.	**0.80**	**0.86**	**0.78**
4.	**Association des dédouanements de la**	**0.03**	**0.03**	**0.03**

	Colombie britannique: Cette association traite l'ensemble de la documentation aux exportations qui transitent par la côte ouest. Il s'agit là d'un des coûts associés à la désignation franco à bord.			
5.	**Entreposage en terminal:** Cette indemnité assure l'entreposage du grain en silo terminal à port jusqu'à son chargement sur un navire.	**0.85***	**0.85***	**0.50***
6.	**Séchage:** Le grain aux normes ou humide devra subir un séchage par mélange à du grain sec ou bien par séchage artificiel. Ces frais de séchage varient d'une année sur l'autre, selon les arrivages de grain humide à destination portuaire.	**1.22***	**0.07***	**0.03***
	Frais totaux de silo - Vancouver	**7.30**	**8.28**	**8.49**
	Frais de silo - Thunder Bay			
1.	**Frais de la Commission canadienne des grains:** Tout comme sur la côte ouest, ces frais servent à la pesée et à la gradation du grain au déchargement; également à l'annulation des reçus d'entreposage une fois que le grain a été expédié.	**0.80**	**0.86**	**0.86**
2.	**Frais d'élévation en silo terminal de réception/expédition:** Cette contribution sert à indemniser les compagnies de grain pour la réception, l'élévation en silo terminal du grain et son chargement sur laquier.	**4.31**	**6.41**	**6.70**
3.	**Entreposage en terminal:** Voir Vancouver, côte ouest.	**1.43**	**0.85***	**0.50***
4.	**Séchage:** Voir Vancouver, côte ouest.	**1.22**	**0.07***	**0.03***

5.	**Association de dédouanement des transporteurs des Grands Lacs:** Cette association sert au dédouanement de toutes expéditions qui transitent par Thunder Bay. Cette association est également en charge de l'allocation des laquiers aux différents terminaux de Thunder Bay.	**0.07**	**0.06**	**0.06**
Frais totaux de silo-Thunder Bay		**7.83**	**8.25**	**8.15**
De Thunder Bay à Montréal				
1.	**Fret de transport sur les Grands Lacs:** Cette commission est payée au proriétaire du laquier qui transporte le grain de Thunder Bay sur le St-Laurent. Les chiffres indiqués sont des moyennes établies sur la durée de la saison d'expéditions et tiennent compte des frais de mazout.	**$13.59**	**$14.52**	**$15.00**
2.	**Droits de (dé)chargement**: La CCB s'acquitte de ces droits auprès d'un courtier qui les reverse ensuite à la Commission portuaire des Grands Lacs en contrepartie de l'utilisation des installations à Thunder Bay.	**$0.05**	**$0.05**	**$0.06**
3.	**Assurance du fret en transit sur les Grands Lacs:** Somme que verse la CCB à l'assurance du grain acheminé vers le St-Laurent.	**$0.44**	**$0.20**	**$0.20**
4.	**Droits d'écluse du canal Welland:** C'est le courtier qui s'acquitte de ces frais de tarnsit par le canal Welland. La CCB rembourse ensuite le courtier de ces frais.	**$0.50**	**$0.59**	**$0.60**
5.	**Frais de passage sur le St-**	**$0.52**	**$0.51**	**$0.53**

	Laurent: Même type de cotisation que pour le canal Welland et qui couvre le passage par les écluses du St-Laurent.			
6.	**Élévation aux silos d'entreposage de Montréal:** Cette cotisation est versée par la CCB à la compagnie de silo qui va élever le grain du laquier en silo.	**$2.47**	**$2.80**	**$2.80**
7.	**Indemnité maritime:** Cette cotisation est versée aux garde-côte pour l'utilisation de la signalisation maritime et des systèmes de navigation. Auparavant, le gouvernement s'acquittait de cette cotisation, mais c'est désormais l'utilisateur qui la paie.	-	-	**$0.15**
8.	**Indemnité de dragage:** Frais servant à couvrir les travaux de dragage du St-Laurent. Le dragage consiste à retirer les boues du lit de la rivière pour que le niveau reste navi gable. Là encore, le gouvernement ne paie plus cetteindemnité.	-	-	**$0.02**
	Frais totaux de transit par les Grands Lacs	**$17.57**	**$18.67**	**$19.36**
	Montréal – coûts de chargement des bateaux (franco à bord)			
1.	**Transbordements:** Commission versée à la compagnie qui s'occupe de transborder le grain du silo en bateau.	**$1.34**	**$1.49**	**$1.52**
2.	**Supervision:** Commission versée à un agent pour surveiller le chargement d'un navire et pour garantir que les opérations se sont déroulées en bon ordre. Même responsabilité que	**$0.01**	**$0.02**	**$0.02**

	celle dont s'acquitte le superviseur sur la côte ouest.			
3.	**Agent de transports:** Mêmes responsabilités que l'agent de transports et courtages à Vancouver.	**$0.05**	**$0.05**	**$0.05**
4.	**Droits de quai:** Commission versée à la Commission portuaire nationale à l'utilisation des installations à quai.	**$0.26**	**$0.32**	**$0.32**
5.	**Indemnité de la Commission canadienne des grains:** Cette indemnité couvre les frais de pesée et de gradation du grain avant son chargement en bateau.	-	**$0.37**	**$0.37**
Frais totaux de transit par les Grands Lacs		**$1.66**	**$2.25**	**$2.28**

*** moyenne en vigueur dans tous les ports de la Commission.**

Sommaire des coûts

Campagne	**1985-86**		**1995-96**		**1997-98**	
	Est	**Ouest**	**Est**	**Ouest**	**Est**	**Ouest**
Frais de silo totaux	$12.16	$12.16	$14.91	$14.91	$15.62	$15.62
Frais totaux de chemins de fer	$5.93	$5.93	$35.46	$35.46	$38.32	$38.32
Frais totaux de silo – Vancouver		$7.30		$8.28		$8.49
Frais totaux de silo – Thunder Bay	$7.83		$8.25		$8.15	
Frais totaux de transit par les Grands Lacs	$17.57		$18.67		$19.36	
Montréal – coûts totaux de chargement des vaisseaux	$1.66		$2.25		$2.28	
Grand Total	$45.15	$25.39	$79.54	$58.65	$83.73	$62.43

Certains frais de mise en marché sont déduits de la valeur marchande à port et n'apparaissent pas sur votre chèque ou

bon de caisse.

La Commission canadienne du blé
la force des Prairies dans le monde

Questions? Remarques? E-Mail:
questions@cwb.ca

© 1er janvier 1997. La Commission canadienne du blé. Tous droits réservés.